



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS

ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

AUTORA: Díaz, Mónica
DIRECTORA: Dra. Soraya Rhea

IBARRA-ECUADOR

JULIO 2012

RESUMEN EJECUTIVO

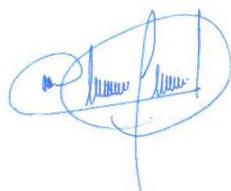
El presente estudio de factibilidad para la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA tiene como objetivo central la **“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**. Este se enfoca principalmente en que los emprendimientos hoy en día tienen un gran auge por lo que se necesita la creatividad y visión empresarial para generar negocios. El problema principal radica en que en la ciudad de Ibarra no existen ofertas en el mercado de un producto novedoso como es la pulpa de aguacate comercializado en sachets, únicamente se comercializa en fruta natural. Con la implementación de esta microempresa se pretende aprovechar los productos naturales propios de la zona integrando directamente a la población, en primer lugar los productores y en segundo los consumidores potenciales que gustan de este fruto. La elaboración de pulpa de aguacate conlleva un sinnúmero de ventajas para el consumidor ya que a más de ser un fruto con propiedades nutritivas beneficiosas para el consumo humano; al ser industrializada nos brinda la ventaja de mantenerlo fresco por mucho más tiempo de lo normal, justamente porque el aguacate es un fruto altamente perecedero, lo que se vuelve un inconveniente al momento de adquirirlo. Al realizar el presente estudio ha sido necesario la aplicación de técnicas de investigación; las entrevistas a los administradores de los principales supermercados de la ciudad de Ibarra, misma sede que ha servido para encuestar a los posibles consumidores del producto. Con todo esto se ha conformado el Diagnostico Externo, un Marco Teórico, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, La Estructura Orgánico Funcional, por supuesto la Evaluación Económica y Análisis de Impactos.

EXECUTIVE SUMMARY

This feasibility study to obtain the degree of Engineer in Accounting and Auditing CPA central aims "CREATION OF A SMALL BUSINESS DEDICATED TO THE DEVELOPMENT AND MARKETING AVOCADO PULP IN THE CITY OF IBARRA Imbabura province." This is primarily focused on the enterprises today have a great boom for what it takes creativity and entrepreneurship to generate business. The main problem is that in the city of Ibarra there are no deals in the market for a new product as avocado pulp is sold in sachets, is sold in natural fruit. With the implementation of this micro is to exploit the natural products from the area directly integrating the people, producer's first and second potential consumers who love this fruit. The avocado pulp processing involves a number of advantages for the consumer because besides being a fruit for nutritional beneficial for human consumption when industrialized gives us the advantage of keeping it fresh for much longer than normal, just because the avocado is a highly perishable fruit, which becomes a drawback when you buy it. In conducting this study was necessary to apply research techniques, interviews with managers of major supermarkets in the city of Ibarra, same venue that has served to survey potential consumers of the product. With all that has shaped the External Diagnostics, a Theoretical Framework, Market Research, Technical Study, Organic Functional Structure, Economic Evaluation course and Impact Analysis.

AUTORÍA

Yo, **Díaz Puma Mónica Ghisela**, portadora de la cédula de ciudadanía número **1002858080**, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.”** que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional, y que se han respetado las diferentes fuentes y referencias.



.....
Firma

C.I. Nro. **100285808-0**

CERTIFICADO DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **Díaz Puma Mónica Ghisela** para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría cuyo tema es “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.**” Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, Julio del 2012.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Soraya Rhea', is written over a horizontal dotted line.

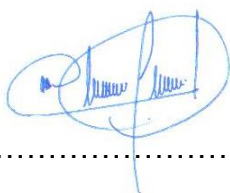
DIRECTORA: Doctora Soraya Rhea

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **Díaz Puma Mónica Ghisela**, con cédula de identidad Nro. **100285808-0**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4, 5 y 6 en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.”** que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría. En la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



Firma.....

Nombre: **Díaz Puma Mónica Ghisela**

Cedula. **1002858080**

Ibarra, julio del 2012

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002858080		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Díaz Puma Mónica Ghisela		
DIRECCIÓN:	Antonio Ante – San Roque – Barrio Santa Rosa – calle 16 de Agosto # 01 y Bolívar		
EMAIL:	ghisse222@hotmail.com		
TELEFONO FIJO:	062927904	CELULAR:	0995561001

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.”
AUTOR (ES)	Díaz Puma Mónica Ghisela
FECHA: DD/MM/AA	31-07-2012
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO	
PROGRAMA	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <input checked="" type="checkbox"/> X PREGRADO </div> <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> POSGRADO </div> </div>
TÍTULO POR EL QUE OPTA	INGENIERIA CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA
ASESOR/DIRECTOR	Doctora Soraya Rhea

2.- AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

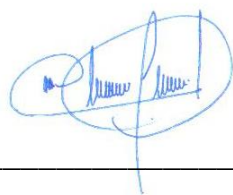
Yo, **Díaz Puma Mónica Ghisela**, con cédula de identidad No., **100285808-0** en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra a trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital de la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3.- CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 05 días del mes de Noviembre del 2012

EL AUTOR



(FIRMA) _____

NOMBRE: Díaz Puma Mónica
Ghisela

C.C: 1002858080

ACEPTACIÓN



(FIRMA) _____

NOMBRE: Chávez Martínez
Bethy

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado dedico en primer lugar a Dios por regalarme la gracia de la vida, A mi madre (+), en reconocimiento a su amor, sacrificio y esfuerzo al brindarme la oportunidad de superarme y formar una carrera, a pesar de no estar, me sigue guiando, a mi padre por su paciencia, amor. A mi esposo Roberto Martínez, que con su inmenso amor y dedicación, han permitido que hoy termine mi carrera, y a mi familia y cada uno de los que siempre estuvieron brindándome su incondicional apoyo día a día en mi vida les dedico este trabajo.

La Autora

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por habernos permitido culminar con éxito este presente trabajo de grado.

A los maestros de la Universidad Técnica del Norte, por su entrega en la enseñanza, quienes me inculcaron la sabiduría y afianzaron el deseo de superación y culminación de la carrera empezada.

A mi Directora de Tesis: Doctora Soraya Rhea que con su paciencia e interés me ha ayudado a concluir a satisfacción el presente proyecto.

La Autora

PRESENTACIÓN

En el Capítulo I, se realizó un Diagnostico Situacional, detallando información de la ciudad de Ibarra, permitiendo establecer las circunstancias actuales de la ciudad, determinando la necesidad de emprender este proyecto, el que una vez puesto en marcha proporcionara fuentes de trabajo, por ende contribuir al mejoramiento de la calidad de vida.

El Capítulo II, se refiere a las Bases Teóricas – Científicas, es un detalle minucioso de una serie de aspectos científicos, contables, administrativos, financieros, entre otros; los cuales fueron analizados captados de textos relacionados a los temas del proyecto, los mismos que han posibilitado la comprensión del presente estudio para llevar adelante la actividad micro empresarial.

En el Capítulo III, se realizó técnicamente un Estudio de Mercado permitiendo establecerlos niveles de oferta y demanda, y por consiguiente la demanda insatisfecha, así mismo se estableció las estrategias de comercialización, para orientar las ventas, hacia la búsqueda de captar el mercado.

En el Capítulo IV, se detalla paso a paso el Estudio Técnico del Proyecto que ha tenido un papel importante en la elaboración de esta investigación ya que se ha logrado determinar, el tamaño del proyecto, su ubicación, sus procesos, su tecnología, sus infraestructura física, las inversiones fijas y diferidas, el capital de trabajo, el financiamiento su talento humano, permitiendo ofrecer a la microempresa un producto óptimo y rentable.

En el Capítulo V, se determina la Estructura Organizativa, su misión y visión, sus valores, su organización y funciones permitiendo determinar las funciones individuales de los colaboradores, para el normal funcionamiento de la microempresa propuesta.

En el Capítulo VI, está orientado al Evaluación Económica del Proyecto, en el cual se detalla la proyección a cinco años del nivel de ingresos y egresos que se generará, también se logró establecer el superávit o utilidad del proyecto, con la aplicación de criterios de evaluación financiera se ha establecido la factibilidad de este proyecto.

Finalmente se concluye este trabajo con el Capítulo VII, que es el análisis de los impactos que genera la ejecución del presente proyecto, con el único afán de establecer el impacto general que tendrá en la ciudad de Ibarra.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	II
EXECUTIVE SUMMARY	III
AUTORÍA	IV
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	VII
DEDICATORIA	X
AGRADECIMIENTO	XI
PRESENTACIÓN	XII
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	XIV
ÍNDICE DE CUADROS	XX
ÍNDICE DE GRÁFICOS E ILUSTRACIONES	XXIII
ÍNDICE DE TABLAS	XXIV
INTRODUCCIÓN	XXV
 CAPÍTULO I	 28
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	28
Antecedentes	28
Objetivos del diagnóstico	28
Objetivo general	28
Objetivos específicos	28
Variables diagnosticas e indicadores	28
Antecedentes Históricos	29
Ubicación geográfica	29
Datos socio – demográficos	29
Actividades económicas del sector	29
Matriz de Relación Diagnóstica	30
Fuentes de información	31
Información primaria	31
Información secundaria	31
Análisis de variables diagnosticas	31
Antecedentes históricos del Cantón Ibarra	31
Aspectos geográficos del cantón	32
Situación geográfica	32
Límites	33
Población	34
División política –administrativa	34
Medio físico	35
Clima	35
Flora y Fauna	36

Datos socio demográficos del cantón	36
Población de la ciudad de Ibarra por género	36
Población de la ciudad por grandes grupos de edad	37
Tasa de crecimiento e índices de población	37
Población según etnicidad	38
Actividades económicas del cantón	39
Población Económicamente Activa del sector	39
PEA por sectores y actividades	40
Sectores productivos	40
Sector agropecuario	40
Agricultura	40
Pecuario	41
Sector Industrial	41
Artesanales	41
Metalmecánica	41
Textiles y Confecciones	41
Construcción	41
Maderero Forestal	41
Industria	42
Turismo	42
Gastronomía	43
Actividades económicas del cantón	43
Principales productos agrícolas de la Zona Norte	44
Participación en la producción de Imbabura	45
Diagnostico externo	45
Matriz de diagnóstico externo	45
Cruces estratégicos	46
Aliados con oportunidades	46
Aliados con riesgos	46
Oponentes con oportunidades	47
Oponentes con riesgos	48
Determinación de oportunidad de negocio	48
 CAPÍTULO II	 49
MARCO TEÓRICO	49
Empresa	49
Definición	49
Objetivos	49
Económicos	49
Sociales	50
Técnicos	50
Orgánico funcional	50
Definición	50
Microempresa	51
Definición	51
Clasificación de las microempresas	51
Servicio	51

Comercio	52
Producción	52
Características de las microempresas	52
Requisitos para formar una microempresa	52
Registro único de contribuyentes	52
Patente personas naturales	52
Permiso sanitario de funcionamiento	53
Recomendación del cuerpo de bomberos	54
Administración	54
Definición	54
Importancia	54
Elementos de la administración	55
Planeación	55
Organización	55
Integración	55
Dirección	56
Control	56
Proceso administrativo	56
La agricultura	57
Definición	55
El aguacate	58
Origen del aguacate	59
Variedades del aguacate	60
Características	60
Propiedades nutritivas	61
Pulpa y su conservación	62
Usos	63
Beneficios y desventajas	64
La agroindustria	65
Marketing	66
Definición	66
Plan de mercadotecnia	66
Estudio de mercado	67
Demanda	68
Oferta	69
Contabilidad	69
Definición	69
Estados Financieros	70
Definición	70
Clases de Estados Financieros	71
Balance General	71
Estado de Resultados	71
Estado de Flujo de Efectivo	71
Contabilidad de Costos	72
Definición	72
Costos de Producción	72
Materia Prima	72
Materia Prima Directa	72

Materia Prima Indirecta	73
Mano de Obra	73
Mano de Obra Directa	73
Mano de Obra Indirecta	73
Gastos Generales de Fabricación	74
Punto de equilibrio	74
Definición	74
Flujo de Proceso de Producción	74
Definición	74
Simbología	75
Presupuesto	76
Definición	76
Valor Actual Neto VAN	77
Definición	77
Tasa Interna de Retorno TIR	77
Definición	77
Costo beneficio	77
Definición	77
Índices Económicos	78
Definición	78
La Inflación	78
Producto Interno Bruto (PIB)	79
Salario unificado	79
Índice Riesgo País	79
Exportaciones e Importaciones	80
Índices Sociales	80
Definición	80

CAPÍTULO III	82
ESTUDIO DE MERCADO	82
Planteamiento del problema de investigación	82
Objetivos	84
Objetivo general	84
Objetivos específicos	84
Identificación del producto	84
Características del producto	84
Productos sustitutos	85
Normativa sanitaria	85
Consumidor del producto	85
Estructura del mercado	85
Investigación de mercado	86
Segmentación del mercado	86
Mecánica operativa	87
Identificación de la población	87
Información primaria	87
Información secundaria	87
Diseño de instrumentos de investigación	88

Marco Muestral o universo	88
Tamaño de la muestra	88
Metodología de la investigación de campo	89
Diseño del instrumento de investigación	89
Tabulación y procesamiento de la información	90
Análisis de la demanda	127
Comportamiento histórico	127
Demanda actual	127
Demanda Insatisfecha	128
Proyección de la demanda (personas)	129
Análisis de la oferta	130
Proyección de la oferta	130
Análisis de precios e ingresos	131
Comercialización	131
Publicidad	132

CAPÍTULO IV	134
ESTUDIO TÉCNICO	134

Macrolocalización	134
Microlocalización	135
Dirección de la microempresa	135
Ingeniería del proyecto	135
Flujo de proceso de producción	137
Inversión	138
Propiedad Planta y Equipo	138
Activos Diferidos	139
Capital de Trabajo	139
Materia Prima	140
Gastos Administrativos y de ventas	140
Talento humano	141
Inversiones	141
Tamaño del proyecto	141

CAPÍTULO V	142
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	142

Razón social	142
Visión	142
Misión	142
Valores	142
Objetivo de calidad	143
Organigrama	143
Funciones	143
Gerencia	143
Contabilidad	145
Jefe de producción	147

Vendedor	148
Operario	150
 CAPÍTULO VI	 152
ESTUDIO ECONÓMICO	152
Presupuesto de inversión	152
Inversiones fijas del proyecto	152
Resumen Propiedad Planta y Equipo	152
Depreciación de Propiedad Planta y Equipo	154
Activos Diferidos	154
Materia Prima	155
Gastos de Personal	156
Gastos Administrativos y de Ventas	159
Resumen de la inversión	159
Estructura del financiamiento	160
Costo de Capital y Tasa de Rendimiento Medio	160
Obligaciones financieras	160
Presupuesto de Ingresos	162
Proyección de Ingresos	162
Presupuesto de Egresos	163
Estados Financieros	164
Estado de Situación Inicial	164
Estado de Resultados	165
Estado de Flujo de Caja	166
Punto de Equilibrio	166
Evaluación Financiera	169
Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)	169
Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)	170
Razón Beneficio Costo RB/C	171
Periodo de Recuperación de la Inversión PRI	171
Análisis de sensibilidad del proyecto	172
 CAPÍTULO VII	 173
ANÁLISIS DE IMPACTOS	173
Bases teóricas	173
Impactos	174
Impacto Socioeconómico	174
Impacto Empresarial	174
Impacto Educativo	175
Impacto Ambiental	175
Impacto General	176
 CONCLUSIONES	 177
RECOMENDACIONES	179

BIBLIOGRAFÍA	181
LINCONGRAFÍA	183
ANEXOS	186

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	Matriz de Relación Diagnóstica	30
Cuadro N° 2	Parroquias Cantón Ibarra	35
Cuadro N° 3	Total Habitantes de Ibarra distribuidos por género	37
Cuadro N° 4	Habitantes de Ibarra por grandes grupos de edad	37
Cuadro N° 5	Tasa de crecimiento e índices de población	38
Cuadro N° 6	Población de Ibarra según etnicidad	38
Cuadro N° 7	Distribución PEA Urbana y Rural por Actividades	40
Cuadro N° 8	Principales productos Agrícolas de la Zona Norte	44
Cuadro N° 9	Matriz de Diagnostico Externo	46
Cuadro N° 10	Aliados con oportunidades	46
Cuadro N° 11	Aliados con riesgos	47
Cuadro N° 12	Oponentes con oportunidades	47
Cuadro N° 13	Oponentes con riesgos	48
Cuadro N° 14	Segmentación del mercado	86
Cuadro N° 15	Distribución de las encuestas por parroquia	89
Cuadro N° 16	Importancia del aguacate TIA	90
Cuadro N° 17	Importancia del aguacate AKI	90
Cuadro N° 18	Importancia del aguacate COMISARIATO MUNICIPAL	91
Cuadro N° 19	Importancia del aguacate SUPERMAXI	91
Cuadro N° 20	Importancia del aguacate total pregunta 1	92
Cuadro N° 21	Aguacate acompaña comidas TIA	93
Cuadro N° 22	Aguacate acompaña comidas AKI	93
Cuadro N° 23	Aguacate acompaña comidas COMISARIATO MUNICIPAL	94
Cuadro N° 24	Aguacate acompaña comidas SUPERMAXI	95
Cuadro N° 25	Aguacate acompaña comidas total pregunta 2	95
Cuadro N° 26	Frecuencia de consumo TIA	96
Cuadro N° 27	Frecuencia de consumo AKI	97
Cuadro N° 28	Frecuencia de consumo COMISARIATO MUNICIPAL	98
Cuadro N° 29	Frecuencia de consumo SUPERMAXI	98
Cuadro N° 30	Frecuencia de consumo total pregunta 3	99
Cuadro N° 31	Cantidad de consumo TIA	100
Cuadro N° 32	Cantidad de consumo AKI	100
Cuadro N° 33	Cantidad de consumo COMISARIATO MUNICIPAL	101
Cuadro N° 34	Cantidad de consumo SUPERMAXI	102
Cuadro N° 35	Cantidad de consumo total pregunta 4	102
Cuadro N° 36	Conocimiento del producto TIA	103

Cuadro N° 37	Conocimiento del producto AKI	104
Cuadro N° 38	Conocimiento del producto COMISARIATO MUNICIPAL	104
Cuadro N° 39	Conocimientos del producto SUPERMAXI	105
Cuadro N° 40	Conocimiento del producto total pregunta 5	106
Cuadro N° 41	Preferencias y sabores TÍA	107
Cuadro N° 42	Preferencias y sabores AKI	107
Cuadro N° 43	Preferencias y sabores COMISARIATO MUNICIPAL	108
Cuadro N° 44	Preferencias y sabores SUPERMAXI	109
Cuadro N° 45	Preferencias y sabores total pregunta 6	109
Cuadro N° 46	Empaque del producto TIA	110
Cuadro N° 47	Empaque del producto AKI	111
Cuadro N° 48	Empaque del producto COMISARIATO MUNICIPAL	112
Cuadro N° 49	Empaque del producto SUPERMAXI	112
Cuadro N° 50	Empaque del producto total pregunta 7	113
Cuadro N° 51	Presentación del producto TIA	114
Cuadro N° 52	Presentación del producto AKI	115
Cuadro N° 53	Presentación del producto COMISARIATO MUNICIPAL	115
Cuadro N° 54	Presentación del producto SUPERMAXI	116
Cuadro N° 55	Presentación del producto total pregunta 8	117
Cuadro N° 56	Precio del producto TIA	117
Cuadro N° 57	Precio del producto AKI	118
Cuadro N° 58	Precio del producto COMISARIATO MUNICIPAL	119
Cuadro N° 59	Precio del producto SUPERMAXI	119
Cuadro N° 60	Precio del producto total pregunta 9	120
Cuadro N° 61	Datos técnicos encuestas: edad TIA	121
Cuadro N° 62	Datos técnicos encuestas: edad AKI	121
Cuadro N° 63	Datos técnicos encuestas: edad COMISARIATO MUNICIPAL	122
Cuadro N° 64	Datos técnicos encuestas: edad SUPERMAXI	122
Cuadro N° 65	Datos técnicos encuestas: edad TOTAL 10	122
Cuadro N° 66	Datos técnicos encuestas: genero TIA	123
Cuadro N° 67	Datos técnicos encuestas: genero AKI	123
Cuadro N° 68	Datos técnicos encuestas: genero COMISARIATO MUNICIPAL	124
Cuadro N° 69	Datos técnicos encuestas: genero SUPERMAXI	124
Cuadro N° 70	Datos técnicos encuestas: genero Total 11	124
Cuadro N° 71	Datos técnicos encuestas: instrucción TIA	125
Cuadro N° 72	Datos técnicos encuestas: instrucción AKI	125
Cuadro N° 73	Datos técnicos encuestas: instrucción COMISARIATO MUNICIPAL	126
Cuadro N° 74	Datos técnicos encuestas: instrucción SUPERMAXI	126
Cuadro N° 75	Datos técnicos encuestas: instrucción Total 12	126

Cuadro N° 76	Demanda actual	128
Cuadro N° 77	Determinación de la demanda insatisfecha	129
Cuadro N° 78	Proyección de la demanda total	129
Cuadro N° 79	Resumen proyección de la demanda total	130
Cuadro N° 80	Proyección de precios	131
Cuadro N° 81	Flujo de proceso de producción	137
Cuadro N° 82	Propiedad planta y equipo	138
Cuadro N° 83	Activos diferidos	139
Cuadro N° 84	Capital de trabajo	139
Cuadro N° 85	Materia prima	140
Cuadro N° 86	Gastos administrativos y de ventas	140
Cuadro N° 87	Talento humano	141
Cuadro N° 88	Tamaño del proyecto	141
Cuadro N° 89	Competencias Gerencia	144
Cuadro N° 90	Competencias Contadora	146
Cuadro N° 91	Competencias Jefe de producción	147
Cuadro N° 92	Competencias Vendedor	149
Cuadro N° 93	Competencias Operario	150
Cuadro N° 94	Inversiones fijas del proyecto	152
Cuadro N° 95	Propiedad planta y equipo	153
Cuadro N° 96	Depreciación de propiedad planta y equipo	154
Cuadro N° 97	Activos diferidos	154
Cuadro N° 98	Materia prima	155
Cuadro N° 99	Cálculos materia prima	155
Cuadro N° 100	Cálculos solvato y benzoato	155
Cuadro N° 101	Gastos de personal proyección mensual	157
Cuadro N° 102	Gastos de personal proyección anual	158
Cuadro N° 103	Gastos administrativos y de ventas	159
Cuadro N° 104	Inversión	159
Cuadro N° 105	Costo de capital y tasa de rendimiento medio	160
Cuadro N° 106	Resumen de amortización deuda	162
Cuadro N° 107	Proyección de ingresos	163
Cuadro N° 108	Proyección de egresos	163
Cuadro N° 109	Estado de Situación Inicial	164
Cuadro N° 110	Estado de Resultados proyectado	165
Cuadro N° 111	Flujo de caja	166
Cuadro N° 112	Identificación de costos	166
Cuadro N° 113	Punto de equilibrio	168
Cuadro N° 114	Análisis del punto de equilibrio	168
Cuadro N° 115	Valor Actual Neto	170
Cuadro N° 116	Tasa Interna de Retorno	170
Cuadro N° 117	Beneficio costo	171
Cuadro N° 118	Periodo de Recuperación de la Inversión	171
Cuadro N° 119	Análisis de sensibilidad	172
Cuadro N° 120	Criterios de análisis de impactos	173
Cuadro N° 121	Impacto socio económico	174
Cuadro N° 122	Impacto empresarial	174
Cuadro N° 123	Impacto educativo	175

Cuadro N° 124	Impacto ambiental	175
Cuadro N° 125	Resumen impacto general	176

ÍNDICE DE GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

Gráfico N° 01	Fundación de la ciudad de Ibarra	31
Gráfico N° 02	Datos generales de la ciudad de Ibarra	33
Gráfico N° 03	Localización ciudad de Ibarra	34
Gráfico N° 04	Parroquias Cantón Ibarra	35
Gráfico N° 05	Población Económicamente Activa de Imbabura	39
Gráfico N° 06	Hostería Sierraventura	42
Gráfico N° 07	Laguna de Yahuarcocha	42
Gráfico N° 08	Participación en la producción de Imbabura	45
Gráfico N° 09	El Aguacate o Palta	58
Gráfico N° 10	Importancia del Aguacate TIA	90
Gráfico N° 11	Importancia del Aguacate AKI	91
Gráfico N° 12	Importancia del Aguacate COMISARIATO MUNICIPAL	91
Gráfico N° 13	Importancia del Aguacate SUPERMAXI	92
Gráfico N° 14	Importancia del aguacate total pregunta 1	92
Gráfico N° 15	Aguacate acompaña comidas TIA	93
Gráfico N° 16	Aguacate acompaña comidas AKI	94
Gráfico N° 17	Aguacate acompaña comidas COMISARIATO MUNICIPAL	94
Gráfico N° 18	Aguacate acompaña comidas SUPERMAXI	95
Gráfico N° 19	Aguacate acompaña comidas total pregunta 2	96
Gráfico N° 20	Frecuencia de consumo TIA	97
Gráfico N° 21	Frecuencia de consumo AKI	97
Gráfico N° 22	Frecuencia de consumo COMISARIATO MUNICIPAL	98
Gráfico N° 23	Frecuencia de consumo SUPERMAXI	99
Gráfico N° 24	Frecuencia de consumo total pregunta 3	99
Gráfico N° 25	Cantidad de consumo TIA	100
Gráfico N° 26	Cantidad de consumo AKI	101
Gráfico N° 27	Cantidad de consumo COMISARIATO MUNICIPAL	101
Gráfico N° 28	Cantidad de consumo SUPERMAXI	102
Gráfico N° 29	Cantidad de consumo total pregunta 4	103
Gráfico N° 30	Conocimiento del producto TIA	103
Gráfico N° 31	Conocimiento del producto AKI	104
Gráfico N° 32	Conocimiento del producto COMISARIATO MUNICIPAL	105
Gráfico N° 33	Conocimiento del producto SUPERMAXI	105
Gráfico N° 34	Conocimiento del producto total pregunta 5	106
Gráfico N° 35	Preferencias y sabores TIA	107
Gráfico N° 36	Preferencias y sabores AKI	108

Gráfico Nº 37	Preferencias y sabores COMISARIATO MUNICIPAL	108
Gráfico Nº 38	Preferencias y sabores SUPERMAXI	109
Gráfico Nº 39	Preferencias y sabores total pregunta 6	110
Gráfico Nº 40	Empaque del producto TIA	111
Gráfico Nº 41	Empaque del producto AKI	111
Gráfico Nº 42	Empaque del producto COMISARIATO MUNICIPAL	112
Gráfico Nº 43	Empaque del producto SUPERMAXI	113
Gráfico Nº 44	Empaque del producto total pregunta 7	113
Gráfico Nº 45	Presentación del producto TIA	114
Gráfico Nº 46	Presentación del producto AKI	115
Gráfico Nº 47	Presentación del producto COMISARIATO MUNICIPAL	116
Gráfico Nº 48	Presentación del producto SUPERMAXI	116
Gráfico Nº 49	Presentación del producto total pregunta 8	117
Gráfico Nº 50	Precio del producto TIA	118
Gráfico Nº 51	Precio del producto AKI	118
Gráfico Nº 52	Precio del producto COMISARIATO MUNICIPAL	119
Gráfico Nº 53	Precio del producto SUPERMAXI	120
Gráfico Nº 54	Precio del producto total pregunta 9	120
Gráfico Nº 55	Datos técnicos encuestas: edad total	123
Gráfico Nº 56	Datos técnicos encuestas: genero total	125
Gráfico Nº 57	Datos técnicos encuestas: instrucción total	127
Gráfico Nº 58	Canal de distribución directo	131
Gráfico Nº 59	Canal de distribución indirecto	132
Gráfico Nº 60	Empaque del producto	132
Gráfico Nº 61	Gafete Corporativo	133
Gráfico Nº 62	Rótulo de la microempresa	133
Gráfico Nº 63	Microlocalización	134
Gráfico Nº 64	Ciudad de Ibarra	134
Gráfico Nº 65	Dirección de la microempresa	135
Gráfico Nº 66	Distribución física de la planta	136
Gráfico Nº 67	Organigrama	143
Gráfico Nº 68	Punto de equilibrio	168

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nº 1	Tabla de composición nutricional	61
Tabla Nº 2	Tabla de amortización	160

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

En el Ecuador se encuentra la Provincia de Imbabura, en la que encontramos seis Cantones los mismos que son : Pimampiro, Antonio Ante, Cotacachi, Otavalo, Urcuquí, Ibarra, la cabecera cantonal de Ibarra es la más conocida como “ciudad Blanca”, “ciudad a la que siempre se vuelve”, Ibarra, con una población aproximada a 175000 habitantes, tiene un agradable clima que promedia los 18° C, se ha desarrollado la agricultura, en algunas parroquias del cantón especialmente se cultivan frutas como:(aguacate, limón, taxo, tomate de árbol, etc.).

El aguacate es un fruto muy versátil, su sabor neutro permite infinidad de combinaciones a la hora de introducirlo en una receta, dulce, salada o picante, proporciona al paladar una textura fresca y untuosa, una delicia culinaria. El aguacate aporta además de agua, proteínas, carbohidratos, fibras, vitaminas, minerales y una pequeña proporción de azúcar natural, es antioxidante y la mayor fuente de luteína de entre las 20 frutas más consumidas, por lo que protege de enfermedades oculares como las cataratas y la degeneración macular.

Este fruto de origen mexicano, hoy totalmente aceptado en nuestras mesas, tiene un nombre que lo define perfectamente: “mantequilla de los bosques”. Así es como lo llamaban los antiguos aztecas, debido a la suavidad y cremosidad de su carne. Aunque sus conocimientos de dietética no fueran tan amplios como los actuales, los aztecas acertaron de pleno dándole ese nombre porque el aguacate tiene la misma proporción de minerales y vitaminas que la mantequilla y un contenido calórico cuatro veces más bajo.

El aguacate es comercializado en tiendas, mercados, supermercados, su transportación se la hace con el riesgo de que se dañe la fruta, el aguacate es consumido por gran parte de la población. Hay estudios científicos que aseguran que **la pulpa del aguacate tiene un gran valor nutritivo**, semejante al de una porción de carne, por lo que también es recomendado en dietas vegetarianas como sustituto de esta proteína. Su riqueza en grasa no es perjudicial, dado que los ácidos grasos, al ser de origen vegetal, no aumentan la tasa de colesterol.

OBJETIVOS

➤ GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de pulpa de aguacate en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un diagnóstico situacional actual de la producción y comercialización del aguacate.
- ✓ Investigar las bases teóricas - científicas las que respalden la propuesta del proyecto.
- ✓ Hacer un estudio de mercado para medir el nivel de aceptación del producto
- ✓ Construir la estructura orgánica y funcional para la microempresa.
- ✓ Realizar el estudio técnico para determinar la microcalización del proyecto, sus procesos y su orgánico funcional.
- ✓ Realizar una evaluación económica para medir el nivel de rentabilidad que tendrá la propuesta.
- ✓ Determinar los principales impactos que generará la ejecución del proyecto.

JUSTIFICACION

La realidad actual demanda de temas innovadores, lo que hace necesaria la creatividad para la implementación de microempresas, considerando que hay muy pocas oportunidades para acceder a plazas de trabajo, la realización de este proyecto plantea tener una base de aliados estratégicos que se conviertan en proveedores de materia prima y comercializadores del producto terminado, que serán específicamente los supermercados, lo que permitirá aportar con los conocimientos adquiridos por la autora en su formación profesional.

El aguacate es una fruta muy delicada para su transportación lo que le da vialidad a esta propuesta al tener el producto en sachetes que será muy fácil para distribuirlo y llevarlo a cualquier lugar sin correr riesgos de que se va a dañar la fruta. A demás es una muy buena oportunidad para algunos productores que se les complica la venta, puesto que tienen que cosechar y muchas de las veces vender el producto a intermediarios a precios muy bajos sin tener mucha rentabilidad; la propuesta es comprar el aguacate directamente a los productores.

Para la ejecución de este proyecto se contará con el asesoramiento de expertos en el tema de agroindustrias.

El estudio es factible porque existen bases bibliográficas y documentos que pueden sustentar esta investigación, así como la ayuda de expertos en el tema que pueden aportan con sus valiosos conocimientos

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.1.1.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un diagnóstico situacional – externo de la ciudad de Ibarra con el propósito de identificar las características socio económicas del entorno del nuevo proyecto y analizar las variables como son aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

1.1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra.
- Determinar la ubicación geográfica del área de investigación para el estudio de factibilidad
- Analizar los datos socio-demográficos de la ciudad de Ibarra.
- Determinar las diferentes actividades económicas del área de influencia del proyecto a implementarse.

1.1.2 VARIABLES DIAGNÓSTICAS E INDICADORES

Con relación a los objetivos del Diagnóstico se identifica las siguientes variables sujetas a análisis con sus respectivos subaspectos o indicadores para investigación:

1.1.2.1 Antecedentes Históricos

- Fundación e historia de la ciudad de Ibarra.

1.1.2.2 Ubicación geográfica

- Ubicación en el Ecuador
- Limites
- Población
- División política – administrativa
- Altura
- Superficie
- Medio físico

1.1.2.3 Datos socio – demográficos

- Población por genero
- Tasa de crecimiento e índices poblacionales
- Distribución de la población por parroquias
- Población según etnicidad

1.1.2.4 Actividades económicas del sector

- Población Económicamente Activa
- Sectores productivos
- Productos generadores de riqueza

Cuadro N° 1

MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
Establecer los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra	antecedentes históricos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fundación ✓ Historia 	secundaria
Determinar la ubicación geográfica del área de investigación para el estudio de factibilidad	Ubicación Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicación ✓ Límites ✓ Población ✓ División política-administrativa ✓ Altura ✓ Superficie ✓ Medio físico 	secundaria
Analizar los datos socio-demográficos de Ibarra	Datos Socio demográficos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Población por genero ✓ Tasa de crecimiento e índices Poblacionales ✓ Distribución de la población por parroquias ✓ Población según etnicidad 	INEC
Determinar las diferentes actividades económicas del área de influencia del proyecto a implementarse	Actividades económicas del sector	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Población Económicamente Activa ✓ Sectores productivos ✓ Productos generadores de riqueza 	INEC

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.1.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

Para este estudio la información recolectada surgió de dos fuentes de información importantes como son:

1.1.4.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

Se ha utilizado las siguientes formas de recolección de información primaria.

- Entrevista

Con la finalidad de que la información recopilada sea veraz, el diagnóstico se aplicó valiéndose de una técnica de investigación como es la entrevista; para el desarrollo del proceso investigativo, se ha determinado la unidad de análisis, que para el caso constituyen los administradores o representantes de supermercados que operan en la ciudad de Ibarra entre los cuales tenemos al Tía y Aki. (Ver Anexo 1)

1.1.4.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA

La información secundaria necesaria que se ha utilizado fue recopilada en la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte en documentos como, libros folletos y el internet; información que nos sirvió de sustento para la preparación del presente estudio.

1.2 ANALISIS DE VARIABLES DIAGNOSTICAS

1.2.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CANTÓN IBARRA

Gráfico N° 01



Fundación de la ciudad de Ibarra
Fuente: www.ibarra.gob.ec

Fue fundada el 28 de septiembre del año 1606 por el español Cristóbal de Troya bajo la ordenanza del aquel entonces presidente de la Real Audiencia de Quito, Miguel de Ibarra y bajo mandato del Rey Felipe de España; la principal actividad fue entonces la labranza de campos por ser aquellos fecundísimos, los regulares frutos que ellos producían eran todos granos, muchos plantíos de caña dulce y siembras de algodón; con cosechas excesivas y abundantísimas.

El 16 de noviembre de 1811, la Junta Soberana de Quito dio a la villa de San Miguel de Ibarra el título de ciudad y el 11 de noviembre de 1829, el libertador Simón Bolívar nombró a la ciudad capital de la provincia de Imbabura.

Un terremoto arrasó la ciudad y la provincia el 16 de agosto de 1868, dejándola prácticamente destruida. Los sobrevivientes se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza, donde se reubicaron y vivieron por cuatro años.,

Los ibarreños regresaron a la restaurada ciudad el 28 de abril de 1872 gracias a Gabriel García Moreno, que fue comisionado por el Presidente de la República para reconstruir la ciudad; es por esto que esta fecha se considera la segunda más importante después de la fundación de Ibarra “El Retorno de Ibarra”. Finalmente El 17 de julio de 1823 tuvo lugar la encarnizada Batalla de Ibarra, dirigida por Simón Bolívar, que liberó la región del dominio español.

Ibarra tiene un pasado lleno de historia rica y los aspectos de una ciudad que se desarrolla y crece sosteniblemente en todos sus aspectos

1.2.2 ASPECTOS GEOGRÁFICOS DEL CANTÓN

1.2.2.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA

Ibarra está situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas. Se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su clima es subtropical de tierras altas. Su temperatura oscila entre 12° y los 32° Celsius, Altitud: 2.192 metros, Latitud: 00° 21' N, Longitud: 078° 07' O

Gráfico N° 02

Datos generales de la ciudad de San Miguel de Ibarra

País	 Ecuador
Provincia	 Imbabura
Cantón	 Ibarra
Altitud	2.220 msnm
Superficie	1.126 km²
Fundación	28 de septiembre de 1606
Fundado por:	Cristóbal de Troya
Población	139.721 (ciudad) 181.175(cantón) hab. (2010)
Gentilicio	Ibarreño, -ña
Idiomas	Español y quichua
Alcalde (2009 - 2014)	Jorge Martínez
Sitio web	http://www.ibarra.gob.ec

Fuente: www.ibarra.gob.ec

1.2.2.2 LÍMITES

Sus límites son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio

Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

Grafico N° 03



Fuente: www.ibarra.gob.ec

1.2.2.3 POBLACIÓN

De acuerdo a los resultados del último censo realizado por el INEC en el año 2010, el cantón Ibarra cuenta con una población total de **181.175** habitantes; de los cuales 139.721 habitan en la ciudad de Ibarra cabecera cantonal, 7.865 pertenecen al área rural; que equivale al 5.6%, y las personas que habitan la urbe son 131.856 equivalente al 94.4%. El 51.93% corresponde a mujeres y el 48.07% corresponde a los hombres. Su tasa de crecimiento promedio anual de acuerdo al Inec para los próximos años es de 1.86%.

1.2.2.4 DIVISIÓN POLÍTICA – ADMINISTRATIVA

La ciudad de Ibarra políticamente tiene una superficie de 1.162,22 km², con una densidad de 131,87 hab/km² en el cantón, 2.604 hab/km² en el área urbana y 39,91 hab/km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 km², la zona rural incluido la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,53 km².

Está constituido por 12 parroquias distribuidas en la zona urbana y en la zona rural, su división es la siguiente.

Cuadro N° 2

Parroquias Cantón Ibarra

PARROQUIAS URBANAS	PARROQUIAS RURALES
San Francisco	Angochagua
La Dolorosa del Priorato	La Esperanza
Caranqui	San Antonio
El Sagrario	Ambuquí
Alpachaca	Salinas
	La Carolina
	Lita

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Grafico N° 04

Parroquias Cantón Ibarra



Fuente: www.ibarra.gob.ec

1.2.2.5 MEDIO FÍSICO

➤ CLIMA

Una característica del Cantón Ibarra es que cuenta con la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua,

hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina.

Por la variación de la precipitación a diferentes alturas se presentan épocas de sequía entre los meses de junio y septiembre, con dos épocas de sequía adicionales en los meses de abril y noviembre

➤ **FLORA Y FAUNA**

Las tierras de Ibarra son muy fértiles debido a la erupción del volcán Imbabura que fertilizó con sus cenizas gran parte del entorno territorial, causa para que se origine una gran variedad de vegetación.

Así mismo tiene espacios tropicales donde hay una gran variedad de plantas y arboles en los que destacan la quina roja, los extensos pajonales, cañas gramíneas, musgos, pajas, plantas trepadoras y flores pequeñas, árboles que se desarrollan de acuerdo a la gama del clima como yuca, plátano, papaya, guanábana, **aguacate**, tomate de árbol y muchos más.

Las tierras de Ibarra básicamente son utilizadas para la actividad agrícola en donde sus principales productos son maíz y fréjol seco, caña de azúcar y cabuya. En las zonas bajas, la vegetación es de llanos de herbáceas, y en las altas hay prados naturales lo que ha permitido la sobrevivencia de una gran variedad de fauna vacuna, equina, porcina y bovina.

1.2.3 DATOS SOCIO DEMOGRÁFICOS DEL CANTÓN

1.2.3.1 POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE IBARRA POR GÉNERO

Con los datos proporcionados por el INEC del censo poblacional realizado en el año 2010 podemos diferenciar la forma en como está distribuida la población de Ibarra e identificar claramente cuantos

hombres y mujeres existen y se los puede exponer a través del siguiente cuadro:

Cuadro N° 3

Total Habitantes de Ibarra distribuidos por Género

Género	N° de Habitantes	Porcentaje
Femenino	72.556	51.93%
Masculino	67.165	48.07%
Total	139.721	100%

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.2.3.2 POBLACIÓN DE LA CIUDAD POR GRANDES GRUPOS DE EDAD

Así mismo podemos completar al análisis con los datos de la distribución de la población por grandes grupos de edad, información que es muy importante y de carácter relevante para nuestro estudio.

Cuadro N° 4

Habitantes de Ibarra por grandes grupos de edad

Población Ibarra por: Grandes grupos de edad	Total
DE 0 A 14 AÑOS	40.296
DE 15 A 64 AÑOS	88.996
DE 65 AÑOS Y MAS	10.429
TOTAL POBLACION DEL CANTON IBARRA	139.721

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.2.3.3 TASA DE CRECIMIENTO E ÍNDICES DE POBLACIÓN

Es importante también hacer un análisis en la tendencia poblacional a nivel general y de nuestra área de investigación de los

últimos años con sus respectivas tasas de crecimiento, se ilustra a través del siguiente cuadro:

Cuadro N° 5

Tasa de crecimiento e índices de población

CENSO	AÑO 2001	TASA DE CRECIMIENTO	AÑO 2010	TASA DE CRECIMIENTO
ECUADOR	12.156.608	2.05	14.483.499	1.95
IMBABURA	344.044	2.01	398.244	1.63
IBARRA	153.256	2.26	181.175	1.86

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Se observa que a través del tiempo y a diferencia del Censo de población realizado en el año 2001, la tasa de crecimiento poblacional ha sufrido una tendencia decreciente a nivel nacional y también en el área sujeta a nuestra investigación.

1.2.3.4 POBLACIÓN SEGÚN ETNICIDAD

De igual manera se ha identificado claramente otro aspecto relevante como es la distribución de la población por grupos de etnicidad en la ciudad de Ibarra y las cifras porcentuales se demuestran a través del siguiente cuadro:

Cuadro N° 6

Población de Ibarra según etnicidad

ETNICIDAD	% POBLACIÓN
MESTIZO	78,2
INDIGENA	8,8
AFROECUATORIANO	8,7
BLANCO	3,8
MONTUBIO	0,3

OTRO	0,2
------	-----

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.2.4 ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL CANTÓN

1.2.4.1 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL SECTOR

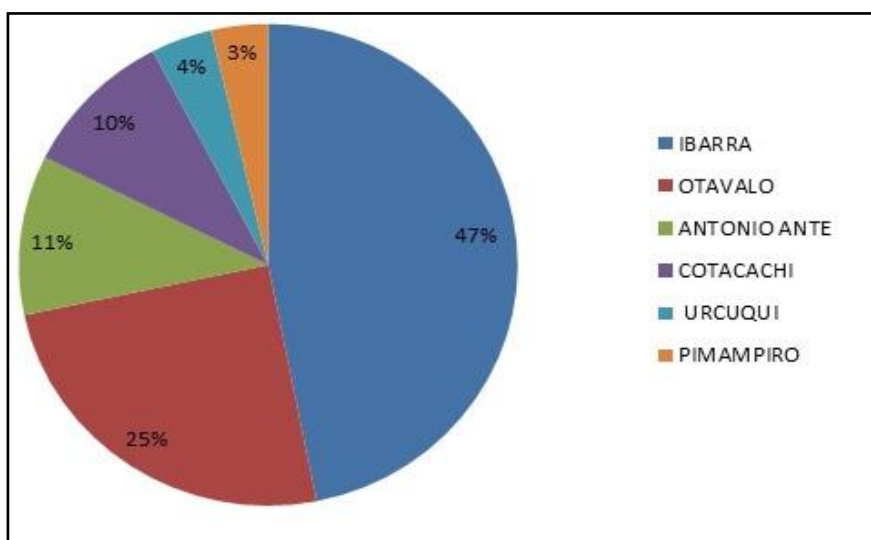
El Inec establece que la Población Económicamente Activa PEA, es aquel indicador que interviene en la producción de bienes y servicios, este indicador se integra por grupos económicos específicos como son:

- Sector I Actividades agropecuarias
- Sector II Actividades de las industrias
- Sector III Actividades de servicios

Ibarra tiene el mayor porcentaje de PEA, seguido del Cantón Otavalo en la provincia de Imbabura puesto que se dedican a actividades específicamente de los tres sectores productivos, se lo puede observar a través del siguiente gráfico:

Grafico N°5

Población Económicamente Activa de Imbabura



Fuente: INEC 2010

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Este sector goza de talento humano en edad productiva lo que facilita que las actividades económicas sean más dinámicas y permite que la Población Económicamente Activa tome forma y sobresalga en la provincia y en el país.

1.2.4.2 PEA POR SECTORES Y ACTIVIDADES

Cuadro N° 7

Distribución PEA Urbana y Rural por Actividades

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ECONÓMICAMENTE ACTIVA URBANA Y RURAL POR ACTIVIDADES				
ACTIVIDADES	% PEA POR ACTIVIDAD	DISTRIBUCIÓN PEA % PEA URBANA Y RURAL		
		TOTAL PEA	% URBANA	% RURAL
Agricultura, caza, silvicultura y pesca.	30,16	44.732	20,67	79,33
Servicios comunales, sociales y personales.	21,94	32.540	71,48	28,52
Industria manufacturera.	20,21	29.974	59,17	40,83
Comercio al por mayor y menor, restaurantes y hoteles.	16,67	24.725	71,18	28,82
Construcción.	7,11	10.545	53,78	46,22
Transporte, almacenamiento y comunicación.	3,91	5.799	75,41	24,59
TOTALES	100%	148.315		

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.2.4.3 SECTORES PRODUCTIVOS

Se puede establecer que la ciudad de Ibarra posee la siguiente clasificación por sectores productivos:

➤ Sector Agropecuario

✓ Agricultura

Es considerada como una de las actividades económicas más relevantes de la ciudad, comprende todos los pobladores que siembran y

cosechan productos para ofrecer en los diferentes mercados de la ciudad, ofrece productos variados: maíz, trigo, cebada, fréjol, anís, legumbres, hortalizas, tomate riñón, cabuya, alfalfa; frutas como: papaya, piña, caña de azúcar, ciruela, guabo, aguacate, plátano, naranja, cacao y café.

➤ **Pecuario**

✓ La actividad ganadera es rentable gracias a los buenos pastizales existentes, que han ayudado a la crianza de ganado vacuno ovino y porcino. La provincia tiene lugares muy aptos para la ganadería.

➤ **Sector Industrial**

✓ **Artesanales**

Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orientan su trabajo hacia la producción de artesanías manuales, tradicionales y folclóricas de cada sector de la Provincia y de la ciudad.

✓ **Metalmecánica**

Está constituido por los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, etc. Cabe señalar que este sector desarrolla su actividad paralelamente a la actividad de la construcción en forma complementaria

✓ **Textiles y Confecciones**

Caracterizadas por la elaboración de ropa con productos de tela y lana para toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional

✓ **Construcción**

Elaboración y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo la fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos que son necesarios en la construcción.

✓ **Maderero Forestal**

Comprende las actividades que complementan a la construcción. Realizado los expendedores de madera para la fabricación de artículos artesanales, muebles y otros productos.

✓ **Industria**

La provincia de Imbabura ha sido testigo del crecimiento de la Industria con la creación de fábricas dedicadas a la elaboración de productos para la colectividad y que han servido de sustento económico para las familias y la zona en general. Por ejemplo se conoce a Industrias establecidas en la ciudad de Ibarra como la Floralp como una industria de lácteos más importante de la ciudad y del país; así como también existe la Industria Azucarera Tababuela reconocida a nivel nacional e internacional por la elaboración de tan reconocido producto como es el azúcar.

➤ **TURISMO**

Ibarra, es la Capital de Imbabura o Provincia Azul, cuya belleza escénica de lagunas de su entorno natural y cultural producen en el visitante la sensación de la presencia divina, diseñando y dibujando armoniosamente los espectaculares parajes de la Ciudad Blanca y de su ámbito cantonal.

Ibarra también goza de paisajes exuberantes, y al ser multicultural y multirracial, sumada el servicio que brindan, como la gran variedad de infraestructura hotelera, la convierten también en un lugar atractivo para alojarse dentro de la provincia

Grafico N° 06

HOSTERIA SIERRAVENTURA



Grafico N° 07

LAGUNA DE YAHUARCOCHA



Fuente: www.ecotravel.com

➤ **GASTRONOMÍA**

La gastronomía de la ciudad de Ibarra se caracteriza por el consumo y la utilización de los productos y frutos propios de la zona como por ejemplo el consumo de una amplia variedad de maíces, habas, quinua, chochos, mellocos, ocas, papas, aguacates, tomates, etc.

Además existen un sin número de sitios donde propios y extraños pueden degustar los más sabrosos platos típicos como empanadas de morocho, fritadas, tortillas con chorizo entre otros y para el postre están los deliciosos helados de paila, el arropo de mora, las nogadas, etc.

1.2.4.4 ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL CANTÓN

La agricultura es la base de la economía de la provincia de Imbabura y del cantón Ibarra, sin embargo su desarrollo económico también está basado en el comercio interno y externo de productos agrícolas, alimentos y bebidas, productos industrializados, manufacturados, artesanías, etc.

Este sector de la agricultura concentra el 39% del total de la población económicamente activa de la provincia

Los cultivos importantes de la provincia son trigo, cebada, frejol y maíz. En frutales, son importantes los cultivos de aguacate y tomate riñón en valles como el Chota, Ibarra, Pimampiro y Ambuquí. Es muy alta la producción de cabuya cuyo centro de mercado es Otavalo.

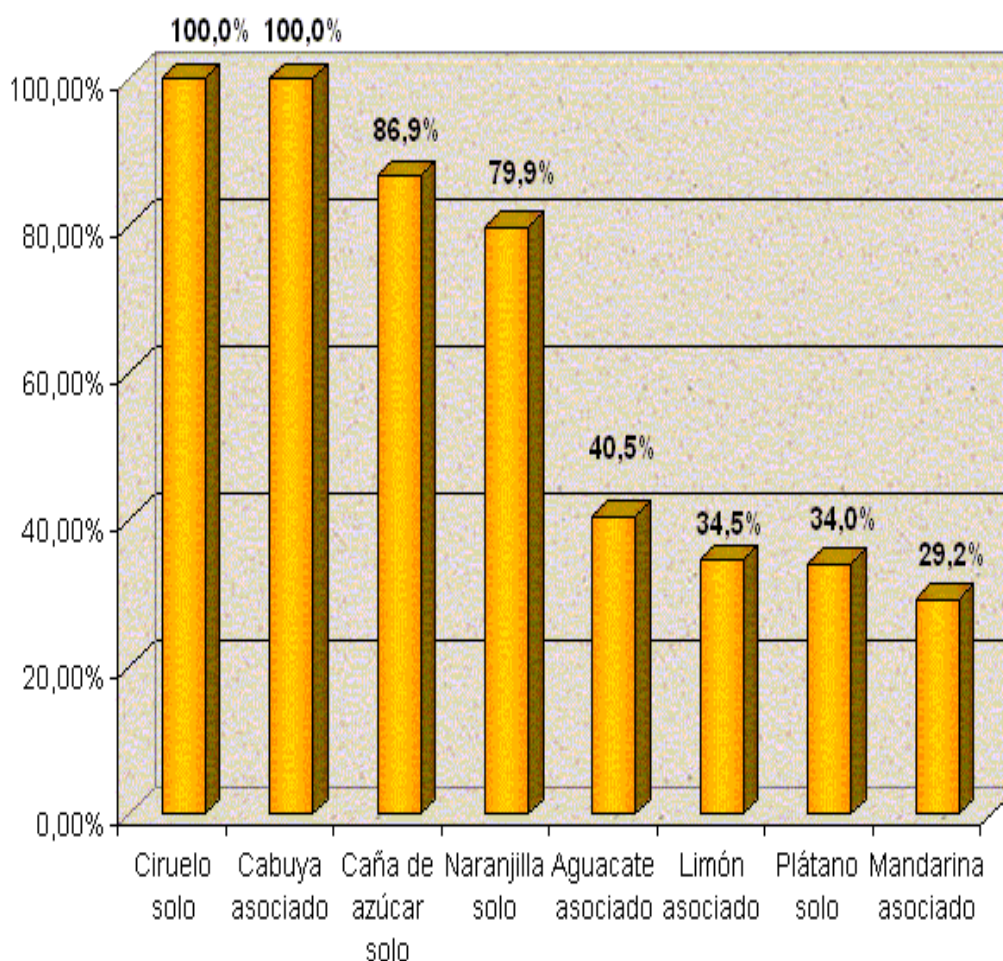
IBARRA Cuadro N° 8 Principales productos agrícolas de la Zona Norte								
Cultivo	Condición del Cultivo	Superficie Plantada (Has)	Superficie Edad Productiva (Has)	Superficie Cosechada (Has)	Producción Tm	Ventas Tm	Rendimiento	% PCC
Caña de azúcar para azúcar	Sólo	5.711	3.725	3.272	404.709	151.581	70,86	86,87%
Plátano	Sólo	806	756	738	1.180	489	1,46	34,02%
Naranja	Sólo	471	372	372	1.304	1.302	2,77	79,88%
Caña de azúcar otros usos	Sólo	400	303	293	0	0	0,00	
Cabuya	Sólo	306	245	236	241	233	0,79	27,12%
Ciruelo	Sólo	108	108	108	217	217	2,01	100,00%
Cabuya	Asociado	106	106	106	109	109	1,03	100,00%
Mandarina	Asociado	85	59	59	17	16	0,20	29,18%
Aguacate	Sólo	72	66	59	89	89	1,23	3,85%
Limón	Asociado	71	70	64	49	32	0,69	34,51%
Aguacate	Asociado	69	69	62	92	83	1,33	40,53%
Plátano	Asociado	66	66	63	40	11	0,61	13,16%
Tomate de árbol	Sólo	50	29	26	122	121	2,42	4,78%
Caña de azúcar para azúcar	Asociado	12	12	12	981	981	80,22	

FUENTE: III Censo Nacional Agropecuario

ELABORACIÓN: Cámara de Agricultura de la Primera Zona

Gráfico N° 09

Participación en la producción de Imbabura (8 principales productos)



FUENTE: III Censo Nacional Agropecuario

ELABORACIÓN: Cámara de Agricultura de la Primera Zona}}

1.3 DIAGNÓSTICO EXTERNO

1.3.1 MATRIZ DE DIAGNÓSTICO EXTERNO

Luego de haber determinado varias características del entorno en donde se aplicará el proyecto; como parte del diagnóstico externo se expone la información recogida en una matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que constituyen el área de influencia que tendrá el nuevo proyecto.

Cuadro N° 9

Matriz de Diagnostico Externo

ALIADOS	OPORTUNIDADES
PRODUCTORES AGUACATES SUPERMERCADOS INSTITUCIONES FINANCIERAS	NO EXISTE COMPETENCIA LA POBLACION SE INCREMENTA CADA AÑO ACCESO A MATERIA PRIMA. FIJACIÓN DE PRECIO PRODUCTO INNOVADOR
OPONENTES	RIESGOS
COMPETENCIA DESLEAL DE EMPRESAS DE OTRAS CIUDADES QUE DEMANDEN DE AGUACATE DE LA ZONA NORTE	CRISIS ECONÓMICA TASAS DE CREDITOS ALTAS LOCAL ARRENDADO

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.3.2 CRUCES ESTRATÉGICOS**1.3.2.1 ALIADOS CON OPORTUNIDADES**

Cuadro N° 10

ALIADOS	OPORTUNIDADES
PRODUCTORES AGUACATES SUPERMERCADOS INSTITUCIONES FINANCIERAS	NO EXISTE COMPETENCIA LA POBLACION SE INCREMENTA CADA AÑO ACCESO A MATERIA PRIMA. FIJACION DE PRECIO PRODUCTO INNOVADOR
ANÁLISIS	
<p>Al ser un producto nuevo e innovador no va a tener competencia, por lo menos en la ciudad de Ibarra y los productores tendrán un lugar de venta.</p> <p>La población cada año se incrementa con lo que se puede tener la oportunidad de mayores ventas de este producto innovador. Si se lo introduce en los supermercados.</p> <p>Por ser producto innovador libre de competencia se puede fijar precio único. Para ser expedido en los supermercados.</p> <p>El acceso a la materia prima es muy importante para la sostenibilidad de este proyecto que es innovador, siendo los aliados principales los productores de la zona.</p> <p>Al ser un producto innovador en la zona de ejecución y no tener competencia las entidades financieras pueden aprobar créditos.</p>	

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.3.2.2 ALIADOS CON RIESGOS

Cuadro N° 11

ALIADOS	RIESGOS
PRODUCTORES AGUACATES SUPERMERCADOS INSTITUCIONES FINANCIERAS	CRISIS ECONÓMICA TASAS DE CREDITOS ALTAS LOCAL ARRENDADO
ANÁLISIS	
La producción de aguacates se ve afectado por la crisis económica vigente en el país. Las instituciones financieras están dispuestas a dar créditos pero los usuarios no toman decisiones por las altas tasas de interés.	

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.3.2.3 OPONENTES CON OPORTUNIDADES

Cuadro N° 12

OPONENTES	OPORTUNIDADES
COMPETENCIA DESLEAL DE EMPRESAS DE OTRAS CIUDADES QUE DEMANDEN DE AGUACATE DE LA ZONA NORTE	NO EXISTE COMPETENCIA LA POBLACION SE INCREMENTA CADA AÑO ACCESO A MATERIA PRIMA. FIJACION DE PRECIO PRODUCTO INNOVADOR
ANALISIS	
Competencia desleal de empresas de otras ciudades que demanden de aguacate de la zona norte al conocer que se va a implementar una nueva idea de proyecto con producto innovador	

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.3.2.4 OPONENTES CON RIESGOS

Cuadro N° 13

OPONENTES	RIESGOS
COMPETENCIA DESLEAL DE EMPRESAS DE OTRAS CIUDADES QUE DEMANDEN DE AGUACATE DE LA ZONA NORTE	CRISIS ECONÓMICA TASAS DE CREDITOS ALTAS LOCAL ARRENDADO
ANALISIS	
Competencia desleal de empresas de otras ciudades que demanden de aguacate de la zona norte, tratan de absorber a las pequeñas empresas, valiéndose de la crisis económica	

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

1.4 DETERMINACIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

La falta de empleo en la ciudad de Ibarra, hace que las personas tengan visiones empresariales, hoy en día se está impulsando los emprendimientos, y después de haber hecho un sondeo se llegó a determinar que en la ciudad de Ibarra no existe producción de pulpa de aguacate, por lo que se ve necesario la implementación de un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 EMPRESA

2.1.1 DEFINICIÓN

Fernández (1983) define que: “La empresa es la unidad productiva o de servicio que constituida según aspectos prácticos y legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos” (p. 85).

La empresa logra hacer a través de la unión de algunos elementos y de acuerdo a su actividad económica, que se distribuyan mercaderías o promueven servicios a la colectividad, y como toda unidad productiva se rigen a reglas y políticas que van encaminadas a ofrecer un producto o servicio de calidad.

2.1.2 OBJETIVOS

La empresa al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, fijándose así los objetivos empresariales que son:

2.1.2.1 ECONÓMICOS: Tendientes a lograr beneficios monetarios:

- ✓ Cumplir con los intereses monetarios de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión realizada.
- ✓ Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
- ✓ Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios; y al crear fuentes de trabajo.

- ✓ Cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.
- ✓ Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a inversionistas.
- ✓ Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

2.1.2.2 SOCIALES: Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad:

- ✓ Cubrir, mediante organismos públicos o privados, seguridad social.
- ✓ Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante al pago de cargas tributarias.
- ✓ Mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación ambiental.
- ✓ Producir productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.

2.1.2.3 TÉCNICOS:

Dirigidos a la optimización de la tecnología.

- ✓ Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
- ✓ Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.

2.1.3 ORGÁNICO FUNCIONAL

2.1.3.1 DEFINICIÓN

“El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc., en la que se indica y muestra, en forma esquemática,

la posición de la áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y de asesoría". Disponible en www.promonegocios.net

Es la representación gráfica de la estructura de una organización, es donde se pone de manifiesto la relación formal existente entre las diversas unidades que la integran, sus principales funciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada cargo. Son considerados instrumentos auxiliares del administrador, a través de los cuales se fija la posición, la acción y la responsabilidad de cada servicio.

2.2 MICROEMPRESA

2.2.1 DEFINICIÓN

Reinoso (1988), define: “Es aquella que no ocupando una posición de dominio en el mercado, está dirigida por sus propios dueños, que asumen el riesgo del negocio y no están vinculadas a otras grandes empresas o grupos financieros” (p. 298).

Las microempresas son consideradas pequeñas unidades económicas sociales, producto de los procesos de organización y experimentación social relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala y se pueden comparar a empresas o negocios de pequeño tamaño que se presentan en algunos casos como: empresas familiares, cooperativas, empresas de servicios, talleres artesanales y comercio.

2.2.2 CLASIFICACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

➤ SERVICIO:

El sector de servicios está dirigido a prestar una atención al cliente, en las microempresas generalmente es brindado por el propietario del negocio.

➤ **COMERCIO:**

El sector del comercio tiene como finalidad el intercambio de un bien por una cantidad de dinero, comprende las transacciones con bienes ya elaborados que deben llegar al consumidor final.

➤ **PRODUCCIÓN:**

El sector dirigido a la producción se encarga de procesar los productos para que sean ofrecidos al cliente, actualmente en nuestra provincia este tipo de microempresas ha tomado auge y han ido aumentando, convirtiéndose en fuentes importantes de ingresos para la economía.

2.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS

Entre las principales características que se identifican en una microempresas se encuentran las siguientes:

- La Administración es independiente, los gerentes son los propietarios de los negocios.
- El capital de la empresa es proporcionado por una persona o un grupo pequeño de personas familiares.
- El crecimiento de la empresa se genera principalmente a través de la reinversión de utilidades.

2.3 REQUISITOS PARA FORMAR UNA MICROEMPRESA

2.3.1 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Para obtener el RUC se requiere:

- Cédula de identidad;
- Recibo de agua, luz o teléfono;
- Llenar formulario

2.3.2 PATENTE PERSONAS NATURALES

Formulario de declaración del Impuesto de Patente, original y copia;

- RUC original y copia
- Copia de cédula de ciudadanía
- Copia de carta de pago del impuesto predial del año en curso
- Formulario de categorización emitido por la oficina de Control Sanitario (para las actividades comerciales que requieran el permiso sanitario)
- Calificación artesanal (en el caso de los artesanos)

2.3.3 PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

Presentar en la administración respectiva lo siguiente:

- Solicitud (formulario) de permiso sanitario;
- Copia de cédula de ciudadanía y de votación del propietario del negocio;
- Informe de compatibilidad y/o factibilidad de implantación de uso (otorgado por la Administración Zonal para las actividades comerciales que deben obtener el permiso sanitario por delegación del Ministerio de Salud al Municipio)
- Comprobante de pago de patente anterior;
- Comprobante de pago de tasa de permiso sanitario del año;
- Permiso Sanitario de funcionamiento del año anterior (original) para locales ya existentes;
- Certificado (s) de salud (en áreas de alimentos, salas de belleza y peluquerías) para todo el personal, expendido por la unidad de salud
- Permiso de trabajo en el país, actualizado (para personas extranjeras)
- Copia del RUC vigente.

2.3.4 RECOMENDACIÓN DEL CUERPO DE BOMBEROS

- ❖ Permiso de funcionamiento

2.4 ADMINISTRACIÓN

2.4.1 DEFINICIÓN

Certo (2001) manifiesta: “La administración es el proceso de alcanzar metas trabajando con y por medio de la gente y de otros recursos de la organización” (p. 6).

La administración se desarrolla en cualquier actividad por pequeña que sea; como es el caso en una microempresa por ejemplo es necesario que exista la administración adecuada de personal y sobre todo de los recursos que complementados harán que la microempresa logre los objetivos que se ha planteado y caminarán al cumplimiento de la misión y de la visión anhelados; es decir es el proceso de lograr que las cosas se realicen por medio de la planeación, organización, delegación de funciones, integración de personal, dirección y control de otras personas,

2.4.2 IMPORTANCIA

“La administración brinda el éxito a cualquier organismo social ya que estos dependen directa o indirectamente de esta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos y materiales que poseen. Una adecuada administración hace que se mejore el nivel de productividad. La administración se mantiene al frente de las condiciones cambiantes del medio, ante esta situación proporciona previsión y creatividad. Indudablemente su gran emblema es el mejoramiento constante. Disponible en www.virtual.unal.edu.com

Toda Organización necesita mantener un enfoque claro de su razón de existir, de sus capacidades y de los recursos que posee, esto es posible gracias a la aplicación de la administración, por ello es de vital importancia que se aplique el criterio de administración a cualquier

organización ; la cual debe ser lo más moderna posible, que contenga técnicas y estrategias de acción favorables, con principios, políticas y normas que permitan establecer y emplear procedimientos específicos para cada área que conforma el ente.

2.4.3 ELEMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN

2.4.3.1 PLANEACIÓN

Chiavenato (2002) expresa: “La planeación es la función administrativa que define objetivos y decide sobre los recursos y las tareas necesarias para alcanzarlos adecuadamente.” (p. 214).

La Planificación constituye hacer planes la base para la toma de decisiones con una fuerte orientación hacia el futuro.

2.4.3.2 ORGANIZACIÓN:

Chiavenato (2002) manifiesta: “La organización es la función administrativa relacionada con la asignación de tareas, la distribución de tareas a los equipos o departamentos y la asignación de los recursos necesarios a los equipos o los departamentos” (p. 17).

Toda organización debe funcionar como un sistema integrado y enlazado en el cual las partes se interrelacionan estrechamente para actuar como una totalidad desempeñando las funciones específicas encomendadas y la utilización de recursos de la mejor manera y a tiempo lo cual permite el alcance del determinado objetivo planteado con éxito.

2.4.3.3 INTEGRACIÓN:

Koontz (1999) menciona: “La integración comprende el establecimiento de una estructura formalizada,

permanente y la asignación de roles para las personas que integran la empresa. Su propósito es reunir armónicamente los recursos institucionales” (p. 36).

El elemento administrativo de integración se ocupa de dotar de personal a la estructura de la organización a través de un adecuado y efectivo reclutamiento, selección, inducción, contratación y desarrollo de las personas que han de ocupar los puestos dentro de la estructura de la empresa.

2.4.3.4 DIRECCIÓN:

Koontz (1999) expresa: “Es la capacidad de influir en las personas para que contribuyan a las metas de la organización y del grupo” (p. 36).

La dirección es la manera de alcanzar los objetivos a través de la actividad de las personas y a la aplicación de los recursos que componen la organización. Dirigir significa interpretar los planes para las personas y dar las instrucciones y la orientación pertinente sobre como ejecutarlos y garantizar la consecución de los objetivos.

2.4.3.5 CONTROL:

Koontz (1999) expresa: “La función de control consiste en la medición y corrección del rendimiento de los componentes de la empresa, con el fin de asegurar que se alcancen los objetivos y los planes ideados para su logro” (p. 37).

Es la función de medir y corregir el desempeño individual y organizacional para garantizar que los hechos se apeguen a los planes, implica la medición del desempeño basándose en metas y planes.

2.4.4 PROCESO ADMINISTRATIVO

Robbins Y Decenzo (2009) establecen que “los procesos administrativos define cuatro etapas como son planear,

organizar, dirigir y controlar planear, incluye definir metas, establecer estrategias y elaborar planes para coordinar actividades.

Organizar, incluye determinar que tareas serán llevadas a cabo, como se realizaran, quien las ejecutara, como estarán agrupadas.

Dirigir, incluye motivar a los empleados, elegir el canal de comunicación más eficaz.

Controlar, proceso de vigilar el desempeño, compararlo contra las metas y corregir todas las desviaciones importantes” (pag.7-8).

No podemos ignorar que los conceptos que abarcan a la administración no han sufrido cambios drásticos, y en cuanto a la aplicación de los mismos podemos decir que se ha visto influenciada por un ambiente realmente competitivo, como también por ciertos cambios que han resultado significativos en los mercados financieros que generan funciones en el mercado de control en el cual se suelen hacer adquisiciones estratégicas que fortalecen a diferentes organizaciones a nivel mundial.

2.5. LA AGRICULTURA

2.5.1. DEFINICIÓN

“La agricultura es la actividad que se dedica al cultivo de la tierra con el fin de obtener productos destinados al uso humano y al alimento de los animales, así como materias primas para la industria.” Disponible en www.kalipedia.com

El Ecuador es un país netamente agricultor gracias a las zonas naturales y a los diversos climas que existen; que han permitido una abundante vida floral origen de una economía basada en esta actividad de la

agricultura, al permitirnos cultivar grandes variedades de frutos, materia prima y productos que dinamizan las actividades de producción, comercialización y consumo de los mismos, convirtiendo así a la agricultura en una parte sustancial para los ingresos económicos de las familias y del país en general.

2.5.2 EL AGUACATE

Ruiz (2010) Define” Que el aguacate corresponde a la familia de las lauráceas, son arboles cuya altura pueden llegar a los 15 metros, los frutos son oleaginosos de tamaños, formas y colores diferentes según la variedad a la que correspondan” (p. 14-19).

Con la asistencia de más de 200 personas se realizó en la ciudad de Ibarra, el 7 y 8 de octubre del año 2010, el Primer Seminario Taller Internacional de Aguacate Hass, organizado por el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias INIAP, y la Asociación de Productores Agropecuarios del Norte ASOPRAN y que tuvo como objetivo ampliar y difundir los conocimientos y tecnologías generadas para el manejo de aguacate Hass que favorezca la productividad, calidad y competitividad del cultivo.

Grafico N° 08
El Aguacate o palta



Fuente: www.avocadosource.com

2.5.2.1 ORIGEN DEL AGUACATE

Ibar (2010) define “Que el origen del aguacate, inicia en la época precolombina, ese fruto se cultivó en México y en América central, donde recibía el nombre de <ahuacatl> que los españoles lo convirtieron en aguacate, su cultivo se extendió por las faldas de la cordillera andina hasta el Perú, donde se lo llama palta” (p. 9-15) (p.114-119).

El aguacate es originario de México, Colombia y Venezuela. Los primeros españoles que llegaron a América bautizaron a este fruto con el nombre de "pera de las Indias", dada su semejanza externa con las peras españolas. Actualmente se cultiva principalmente en regiones subtropicales, y también en España, sobre todo en la Costa del Sol y Canarias.

El aguacate es un cultivo que no es muy exigente en calidad de suelo, siempre y cuando el drenaje y la aireación sean adecuados. Un exceso de humedad propicia el ataque a las raíces del hongo *Phytophthora cinnamomi*, que pudre la raíz y acorta la vida productiva del árbol.

Téliz y Moro (2007) define que “los arboles de aguacate se adaptan de acuerdo a su ascendencia de distintas razas. En el subtropico dominan los cultivares con genes de la raza mexicana y guatemalteca, mientras que los tropicales dominan los cultivares con combinaciones entre la raza antillana y guatemalteca” (p.3-5) (p. 35-36) (p. 41-43).

El aguacate y su manejo integrado actualiza y profundiza la información sobre la historia, importancia y distribución del aguacate en el mundo, la genética y taxonomía de porta injertos y cultivares, la floración y su manejo técnico, el riego y la fertilización, las plagas y enfermedades, la producción orgánica de aguacate, la normatividad, el manejo post cosecha del fruto y el manejo integrado del cultivo.

El aguacate es una fruta deliciosa y benéfica a la salud humana por sus propiedades, reduce el colesterol dañino, y previene enfermedades cardiovasculares, cáncer del colon, mama y próstata y trastornos oculares.

2.5.2.2 VARIEDADES DEL AGUACATE

“Existen unas 400 variedades de aguacates, incluso una de ellas, enana, carece de pepita, entre las variedades más comerciales y solicitadas debemos destacar el Edranol, el Reed, el Ryan, el Pollock, el Hass alargado y de piel rugosa, el Lula, el Pinkerton, el Fuerte, el Fuchs, el Ettinger, el Nabal, el antillano de piel muy fina y casi redondo, en lugar de alargado, etc.” Disponible en www.afuegolento.com

En el Ecuador es muy apetecido el aguacate, exclusivamente en la zona norte es muy común la producción de la variedad Hass que es el más conocido.

2.5.2.3 CARACTERÍSTICAS

“Su nombre científico es Persea Americana, tiene forma de pera, corteza gruesa y dura, y su pulpa, es de consistencia mantecosa, con un sabor que recuerda al de la nuez. En su interior contiene una única semilla redondeada de color pardo claro y 2-4 cm de longitud, que aparece recubierta de una delgada capa leñosa. El peso normal oscila entre 200-400 g, aunque los hay de hasta 2 Kg.” Disponible en www.consumer.es

Pertenece a la familia de las Lauráceas que abarca plantas leñosas productoras de esencias que crecen en regiones cálidas. El laurel, el alcanfor y la canela, pertenecen a su misma familia y se puede comprar durante todo el año.

2.5.2.4 PROPIEDADES NUTRITIVAS

“Las grasas constituyen el principal componente tras el agua, por lo que su valor calórico es elevado. Aporta una baja cantidad de hidratos de carbono y menor aún de proteínas. En cuanto a la grasa que contiene, ésta es mayoritariamente mono insaturada; el 72% del total de grasas es ácido oleico, característico del aceite de oliva. Es rico en minerales como el potasio, el magnesio y pobre en sodio.

Destaca su contenido de provitamina A, vitamina E y ciertas vitaminas hidrosolubles del grupo B, como la B6 o Piridoxina importante para el funcionamiento del sistema nervioso.”
Disponible en www.propiedadesfrutas.jaimaalkauzar.es

En México recibe el nombre de aguacate, en Sudamérica se le conoce como palta. Se la llama avocado en inglés y abacate en portugués. Se trata de un fruto de alto valor nutritivo que contiene todas las vitaminas presentes en el reino vegetal y contribuye a combatir las complicaciones cardiovasculares.

A continuación se ilustra las propiedades nutritivas del aguacate.

Tabla N° 1

Tabla de composición nutricional (contenido por 100 g de porción comestible)

Kcal (n)	Agua (mL)	Proteína (g)	Grasa (g)	Hidratos de carbono (g)	Fibra (g)	Potasio (mg)	Magnesio (mg)	Provit. A (mcg)	Vit. C (mg)	Folato (mcg)	Vit. E (mg)
161,1	74,3	1,9	15,3	2,4	5,0	599,0	39,0	61,0	7,9	61,9	2,3

g= gramos

mg= miligramos

mcg= microgramos.

Disponible en www.zonadiet.com

2.5.2.5 PULPA Y SU CONSERVACIÓN

La Comisión del Aguacate de California, en Estados Unidos, informa que la mayor parte de la grasa contenida en la pulpa de aguacate es insaturada. Se estima que 30 gramos de pulpa contiene tres gramos de grasa insaturada y dos de grasa saturada.

El contenido de lípidos de la pulpa está constituido por un 96 por ciento de ácido oleico, un poderoso antioxidante, indican la asociación de productores de aguacate de Michoacán.

Cien gramos de aguacate contienen 2, 2 gramos de ácidos grasos saturados, 8,9 gramos de ácidos grasos mono insaturados y 1,7 gramos de ácidos grasos poliinsaturados.

A la hora de elegirlos, buscar un fruto firme, pesado para su tamaño, y que su cáscara no esté estropeada de manchas y magulladuras. Para reconocer su punto exacto de maduración, al moverlo su hueso debe hacer ruido, y la fruta debe ceder al presionarla con el dedo suavemente.

Ahora bien, si todavía no se encuentra maduro, será conveniente dejarlo entre 1 a 3 días a temperatura ambiente, pero si por el contrario se quiere retrasar esa maduración guardarlo en la nevera será lo mejor.

Una forma casera y común de conservar el aguacate al cortarlo para que su pulpa no se oxide y cambie a un aspecto más oscuro es rociarlo con zumo de limón y esto ayudará a que conserve su color original.

“La pulpa de aguacate es altamente perecedera debido a la presencia de enzimas que producen un oscurecimiento rápido al entrar en contacto con el oxígeno del aire, este fenómeno a sido objeto de diversos estudios encaminados hacia la comprensión del mecanismo oxidativo y a la búsqueda de

métodos de tratamiento que inhiban este pardea miento”
Disponible en www.avocadosource.com

Para enlazar a la razón de ser del presente proyecto se establece una manera diferente de conservar al aguacate con lo que permitirá el almacenamiento de esta pulpa por mucho más tiempo, al asociarlo con el empleo de agentes antioxidantes y al ponerlo en condiciones de refrigeración.

2.5.2.6 USOS

Se emplea más como una hortaliza que como una fruta. Carece de sabor dulce, lo que le permite combinar adecuadamente con numerosos platos. Fresco: relleno de jamón, de cangrejo, de verduras... También se lo suele consumir ligeramente cocido y en puré.

La pulpa del aguacate se emplea frecuentemente como si fuera mantequilla, una vez machacada y aliñada con limón y aceite. También se elaboran zumos, batidos e incluso sopas de aguacate.

Sin embargo, los beneficios que aporta esta planta al organismo, no se limitan a la fruta. Los usos de la hoja de aguacate ya sea en forma de infusión o de remedios caseros se aplican al tratamiento natural de muchas dolencias.

El aguacate tiene propiedades antiinflamatorias, esto se debe a los aceites que tiene el fruto de este árbol.

El fruto de este árbol, tiene propiedades cosméticas, debido a esto se puede utilizar para tratar la piel seca, mediante el uso de mascarillas de aguacate. Además, el aguacate se puede utilizar en el cabello.

Disponible en www.plantasparacurar.com

2.5.2.7 BENEFICIOS Y DESVENTAJAS

“En lo que respecta a minerales, la palta o el aguacate es un alimento rico en potasio y pobre en sodio, lo cual favorece la disminución de la presión arterial y con ello el riesgo de presentar accidentes vasculares, señaló el informe de la asociación de productores de aguacate de Michoacán.”

Por su contenido graso y de vitamina E (antioxidante natural), se recomienda su consumo a personas con riesgo cardiovascular; pero por ser bastante calórico, se ha de moderar en caso de sobrepeso u obesidad.

Por otro lado, su aporte de potasio es muy elevado, por lo que aquellas personas que tienen alteraciones renales importantes, deben excluirlo de su alimentación si llevan a cabo una dieta con control de potasio.

El aguacate es aliado del corazón ya que la grasa del aguacate contiene ácido oleico, un tipo de grasa que ayuda a reducir los niveles de colesterol.

El aguacate también es fuente de manganeso, micronutriente esencial para el adecuado funcionamiento del cerebro y metabolismo de los carbohidratos, así como de magnesio, que contribuye en el metabolismo de lípidos, proteínas y calcio.

Proporcionado en cantidades significativas en el aguacate, el cobre es indispensable para el metabolismo del hierro, la síntesis de hemoglobina, el pigmento de la piel y las proteínas orgánicas.

Las investigaciones revelan que 100 gramos de aguacate contienen alrededor de 76 miligramos de fitosterol, cuatro veces más que la cantidad presente en otras frutas como los plátanos, las manzanas, las uvas, las ciruelas o las cerezas.

Por su parte, la glutatióna, un antioxidante integrado por tres aminoácidos, se relaciona como un elemento útil para prevenir el desarrollo de cáncer de boca y faringe.

Información del Instituto Nacional de Cáncer de Estados Unidos reveló que este elemento contenido en el aguacate funciona como antioxidante, neutralizando los radicales libres que pueden causar daño a las células, envejecimiento prematuro, alteraciones cardíacas y cáncer.

2.5 LA AGROINDUSTRIA

“Se puede decir que agroindustrias o empresa agroindustrial es una organización que participa directamente o como intermediaria en la producción agraria, procesamiento industrial o comercialización nacional y exterior de bienes comestibles o de fibra” Disponible en www.revistavirtualpro.com

La agroindustria es un sistema que comprende un conjunto de piezas o actores en equilibrio ya que se empieza desde la fase de producción agrícola propiamente dicha, tratamiento, cosecha, procesamiento y comercialización nacional e inclusive internacional en el trayecto que recorren los productos del campo hasta llegar al consumidor final.

Cuando se habla de la agroindustrias, se está observando con un enfoque de sistemas a la actividad agraria que tiene que ver con la obtención de un determinado bien: De este modo, una planta procesadora de pulpa de aguacate es una agroindustrias, al igual que los productores que cultivan y lo cosechan.

La zona norte del Ecuador es reconocida justamente por ser una zona dedicada a la Agroindustria por su variedad de climas que se conocen van desde la ciudad de Otavalo hasta las zonas del Chota, lo que ha originado el cultivo de varios productos que se distribuyen a nivel nacional.

2.7 MARKETING

2.7.1. DEFINICIÓN

“El marketing analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades”. Disponible en www.definicionde.com

La mercadotecnia es una parte fundamental en el posicionamiento de cualquier empresa en el mercado comercial, a través de la aplicación correcta de técnicas, políticas y recursos adecuados. Es la puerta abierta para hacer conocer nuestro producto al mundo de consumidores

2.7.2 PLAN DE MERCADOTECNIA

Herbert (1982) Define “Que un plan de mercadotecnia es el instrumento que permite que las metas y las estrategias a largo plazo de las empresas resulten ejecutables” (p. 89-90).

La gente tiene deseos casi ilimitados, pero sus recursos sí tienen límite. Por ello, quiere elegir los productos que proporcionen la mayor satisfacción por su dinero. Cuando están respaldados por el poder adquisitivo, los deseos se convierten en demandas.

Fernández (2005) concluye “Que los objetivos de un plan de mercadotecnia siempre deben surgir a partir de las variables detectadas en un análisis es decir de un problema, una oportunidad, una fortaleza o una debilidad, a partir de ellos se debe establecer una finalidad para resolver o aprovechar la variable descrita, además de que deben de ser congruentes con la misión, visión y filosofía de la empresa y los objetivos planteados por su dirección general” (p.115-118).

Se debe tomar en cuenta tanto la situación interna, como la externa de la empresa, respecto al producto o servicio sobre el cual se está trabajando y las interrelaciones entre las diferentes partes involucradas de tal manera

de establecer un diagnóstico integral de la situación. El análisis externo aborda temas como el tamaño y tendencias del mercado y la demanda, perfil y comportamiento del consumidor, análisis de la competencia, definición de grupos estratégicos. Para esto se hace necesario usar herramientas como la matriz de posición competitiva, análisis de grupos estratégicos, herramientas estadísticas de regresión y pronóstico, etc. Entonces lo que esta parte del análisis de la situación pretende identificar son las amenazas y las oportunidades que presenta el entorno para el cumplimiento de los objetivos del plan de marketing.

2.7.3. ESTUDIO DE MERCADO

Lehman (1997) define “INVESTIGACIÓN DE MERCADO, Es la obtención y análisis sistemático de un conjunto de información relacionada con la problemática mercadotecnia. Consiste en un conjunto de técnicas destinadas a obtener información objetiva sobre hechos que tienen lugar en el proceso de la comercialización de un producto, para el ejecutivo pueda tomar decisiones menos inciertas” (p. 67, 310)

Cualquier estudio de investigación que se realiza con el objeto de recabar y analizar datos científicamente de distintos mercados públicos. Esto incluye todo tipo de encuestas, especialmente muestrales, referentes a la opinión de todo tipo de entidades físicas o jurídicas, consumidores, usuarios, empresas, administraciones, etc.; o bien destinadas a la medición de mercados, medios de comunicación, etc. mediante encuestas entre comerciantes, consumidores o informantes calificados.

Hair, Bush, Ortinau, (2004), definen que “la investigación de mercados puede observar conductas diferentes en las encuestas que se realicen a las personas, las encuestas son un pilar de la investigación en general y por lo regular se asocian con situaciones de investigación descriptiva y casual”. (p. 250-255).

La encuesta se constituye en el instrumento básico para recolección de información por parte de los investigadores y está conformado por un conjunto de preguntas debidamente preparadas y ordenadas a base de un formulario en el que se recogen las respuestas que deben ser procesadas para el análisis posterior.

La utilización de los cuestionarios cada vez es más frecuente en la investigación. Junto con las entrevistas, el cuestionario es la técnica de recogida de datos más empleada en investigación, porque es menos costosa, permite llegar a un mayor número de participantes y facilita el análisis, aunque también puede tener otras limitaciones que pueden restar valor a la investigación desarrollada.

Podríamos definir la entrevista como la conversación de dos o más personas para tratar de un asunto. Es una técnica de comunicación que requiere el conocimiento de técnicas de comunicación verbal, un guión estructurado y tener una finalidad específica.

Por otro lado, es un instrumento excelente en la investigación cualitativa.

2.7.3.1 DEMANDA

Stonton, Etzel y Walker (2004) establecen:

“El estudio de la demanda se dirige a calcular, con la mayor precisión posible, las cantidades reales y potenciales de consumo de determinado bien o servicio. Desde luego, se tiene que identificar: grupos sociales, niveles de consumo, lugares o regiones geográficas que pueden disponer de recursos para adquirir dicho producto. Estos elementos permiten delimitar un área geográfica o zona de influencia, en la que se destinará el producto” (p.18-19, 141)

Hay una serie de factores determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien por unidad de tiempo, tales como la preferencia, la renta o ingresos en ese período, los precios de los

demás bienes y, sobre todo, el precio del propio bien en cuestión. Si consideramos constantes todos los valores salvo el precio del bien.

La demanda pretende conocer cuáles son las percepciones y valoraciones de la ciudadanía sobre un determinado servicio. En un contexto donde la ciudadanía pide cada vez más servicios y es más exigente y donde el entorno es cada vez más cambiante y competitivo, se hace necesario estudiar cuáles son sus necesidades y expectativas.

2.7.3.2 OFERTA

Céspedes Sáenz (2005) especifica “Que la oferta, es la cantidad de bienes disponibles en el mercado para ser vendidos, la demanda es la cantidad de bienes y servicios que un sujeto está dispuesto a comprar, el factor más importante es el precio de la mercancía que está en relación inversa con la cantidad demandada”(p.55) (p.150-152).

El análisis técnico dice que cualquier evento que pueda afectar la acción del mercado, está descontado en el precio de manera ponderada. Por lo tanto, sostiene que no es necesario conocer los fundamentales o noticias que causan la acción del precio, sino que es suficiente analizar las gráficas. De hecho, los analistas técnicos puristas insisten en aislarse de la información fundamental, argumentando que debido a que es humanamente imposible enterarse de todas las noticias, y darles la importancia adecuada, el conocimiento parcial de las mismas puede sesgar su juicio y llevarlos a tomar decisiones equivocadas

2.8 CONTABILIDAD

2.8.1 DEFINICION

Lexus, (2009) define “que la contabilidad es un conjunto de tareas homogéneas encaminando a la obtención de un bien o servicio, y que pueden cuantificarse empleando una misma

unidad de medida, y que los procesos son un conjunto de recursos y actividades interrelacionadas que transformas elementos de entrada en elementos de salida.” (p. 438).

Contabilidad es la ciencia social que se encarga de estudiar, medir y analizar el patrimonio de las empresas, con el fin de servir a la toma de decisiones y control, presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática y útil .Posee además una técnica que produce sistemática y estructuradamente información cuantitativa y valiosa, expresada en unidades monetarias acerca de las transacciones que efectúan las Entidades económicas y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con la finalidad de facilitar a los diversos públicos interesados

2.8.2 ESTADOS FINANCIEROS

2.8.2.1 DEFINICIÓN

“Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.” Disponible en http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros

La mayoría de estos informes constituye el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera. Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran.

2.8.2.2 CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS

➤ BALANCE GENERAL

“Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. Consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero. La legislación exige que este documento sea imagen fiel del estado patrimonial de la empresa.” Disponible en: <http://www.emagister.com>

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma.

➤ ESTADO DE RESULTADOS

“Documento contable que muestra el resultado de las operaciones ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.” Disponible en: <http://es.scribd.com>

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias es el estado que suministra la información de las causas que generaron el resultado atribuible al periodo sea bien este un resultado de utilidad o pérdida.

➤ ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Bravo (2008) expresa: “Este estado financiero se elabora al terminó de un ejercicio económico o periodo contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa” (P. 200)

El flujo de efectivo de una empresa es útil para evaluar la liquidez y movimiento de efectivo, lo cual es necesario en la toma de decisiones oportunas.

2.9 CONTABILIDAD DE COSTOS

2.9.1 DEFINICIÓN

Chiliquinga (2007) manifiesta: “La contabilidad de costos permite conocer el valor de todos los elementos del costo de producción de un bien y/o servicio, por tanto calcular el costo unitario real del mismo con miras a fijar el precio de venta y el manejo de las utilidades empresariales” (P.5)

La contabilidad de costos es utilizada por la contabilidad administrativa para determinar entre otros el margen de contribución, el punto de equilibrio el costo del producto y la posible toma de decisiones.

2.9.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Chiliquinga (2007) indica: “Son los costos necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros” (p. 9)

Está formado por la combinación de tres elementos que son:

➤ MATERIA PRIMA

Son los materiales que serán sometidos a operaciones de transformación o manufactura para su cambio físico y/o químico, antes de que puedan venderse como productos terminados. Se divide en:

✓ MATERIA PRIMA DIRECTA

Chiliquinga (2007) señala: “Constituye el elemento básico sometido a un proceso de transformación de forma o de fondo con el propósito de obtener un producto terminado o semielaborado. Se caracteriza por ser fácilmente identificable y cuantificable en el producto fabricado” (p. 9)

La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.

✓ MATERIA PRIMA INDIRECTA

Chiliquinga (2007) dice: “Estos pueden o no formar parte del producto terminado. Ejemplo: hilos, sueldas entre los primeros, envases y embalajes entre los segundos. Los materiales indirectos son de difícil cuantificación por dos razones fundamentales, tiempo y costo” (p. 9)

Son aquellos que están involucrados en la elaboración de un producto pero tienen una relevancia relativa frente a los directos.

➤ MANO DE OBRA

Es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados. Se divide en:

✓ MANO DE OBRA DIRECTA

Chiliquinga (2007) dice: “Fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervengan manualmente o accionando máquinas” (p. 10)

Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que tiene gran costo en la elaboración.

✓ MANO DE OBRA INDIRECTA

Chiliquinga (2007) menciona: “Fuerza de trabajo que participa en forma indirecta en la transformación de un producto. Ejemplos: supervisores en fábrica, capataces, personal de mantenimiento, oficinistas de fábrica, etc.” (p. 10)

Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto.

➤ **GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN**

Chiliquinga (2007) dice: “Llamados también carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo.” (p.10)

Están constituidos por todos los desembolsos necesarios para llevar a cabo la producción, por su naturaleza no son aplicables directamente al costo de un producto.

2.9.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

2.9.3.1 DEFINICIÓN

Chiliquinga (2007) señala: “Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde” (p.60)

El punto de equilibrio es aquel nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, y por ende no existe utilidad", también podemos decir que es el nivel en el cual desaparecen las pérdidas y comienzan las utilidades o viceversa.

2.9.4 FLUJO DE PROCESO DE PRODUCCIÓN

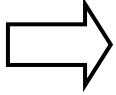
2.9.4.1 DEFINICIÓN

Es una representación grafica que desglosa un proceso en cualquier tipo de actividad a desarrollarse tanto empresas industriales o de servicios y en sus departamentos, secciones u aéreas de su estructura organizativa. Disponible en www.luismiguelmanene.com

EL flujo de proceso de producción es una herramienta útil para poder entender correctamente las diferentes fases de cualquier proceso y su

funcionamiento y por tanto permite comprenderlo y estudiarlo para tratar de mejorar sus procedimientos.

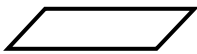
2.9.4.2 SIMBOLOGÍA



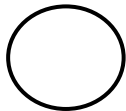
Transporte (Indica el movimiento de personas, material o equipo)



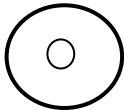
Proceso (Representa la ejecución de una o más actividades o procedimientos.



Verificación (Operaciones de entrada y salida, Información de apoyo)



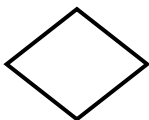
Operaciones (Fases del proceso, método o procedimiento)



Operación combinada



Almacenamiento (Deposito o resguardo de productos.



Decisión (Representa el hecho de efectuar una selección o decidir una alternativa específica de acción)



Comienzo o fin de procesos (Información o acciones para comenzar el proceso o para mostrar el resultado.

2.10 PRESUPUESTO

2.10.1 DEFINICIÓN

Zea Zamora (2007) dice: “Es una herramienta o mecanismo de programación de la planificación, que anualmente tienen que realizar obligatoriamente las entidades públicas y los Gobiernos Locales, determinando y priorizando el uso de recursos, en función de los objetivos y metas de acción estableciendo en la planificación a corto y mediano plazo.

Los Presupuestos Generales de las entidades públicas tendrán carácter anual, esto quiere decir que tienen una vigencia de un año fiscal del primero de enero al treinta y uno de diciembre, incluirán los ingresos y gastos sin excepción alguna” (p.35)

El presupuesto de empresa se ha convertido en la base del financiamiento coordinado sobre el futuro y reduce las decisiones de emergencia y las sorpresas.

Puede emplearse para determinar normas de trabajo, a fin de medir y regular las decisiones colectivas y separadas en las diversas áreas de la compañía puede emplearse para ver con anticipación las necesidades financieras que se presentarán o los efectos financieros de políticas nuevas o cambiantes.

Los presupuestos sirven de medio de comunicación de los planes de toda la organización, proporcionando las bases que permitirán evaluar la actuación de los distintos segmentos, o áreas de actividad.

El proceso culmina con el control presupuestario, mediante el cual se evalúa el resultado de las acciones emprendidas permitiendo, a su vez, establecer un proceso de ajuste que posibilite la fijación de nuevos objetivos.

2.11 VALOR ACTUAL NETO

2.11.1 DEFINICIÓN

“Valor actual neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.” Disponible en www.navarraempresarial.com

El valor actual neto es un método que se utiliza para determinar en el proyecto si se recupera la inversión inicial en el tiempo proyectado, si el resultado obtenido al realizar el cálculo del VAN es mayor que cero el proyecto se encuentra en condiciones de poner en marcha, en caso de que sea menor que cero se demostrará que el proyecto no sustenta las expectativas de los inversionistas.

2.12 TASA INTERNA DE RETORNO

2.12.1 DEFINICIÓN

Jácome (2005) define: “La Tasa Interna de Retorno es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a 0” (p. 84)

El TIR es un porcentaje que nos ayuda a definir si el proyecto es rentable, si el TIR es mayor a cero el proyecto es aceptado caso contrario se lo rechaza.

2.13 COSTO BENEFICIO

2.13.1 DEFINICIÓN

“El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por

motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.” Disponible en: es.scribd.com

Es una técnica que se utiliza en el análisis de costos para la toma de decisiones, este análisis nos provee una guía para el planeamiento y selección entre distintas alternativas.

2.14 ÍNDICES ECONÓMICOS

2.14.1 DEFINICIÓN

“Los indicadores económicos son guías que ayudan a entender el movimiento y la dinámica de la economía; y la correcta definición para un indicador económico sería que, como su nombre lo refiere, sirve para indicar la circunstancia en la que se encuentra una particularidad económica. Disponible en www.ecojoseluisvega.com

➤ LA INFLACIÓN

“La inflación es el aumento sustancial y sostenido en el nivel general de los precios, de los bienes y servicios que se ofertan en el mercado” Disponible en www.zonaeconomica.com

La inflación es un índice económico que incide directamente en el poder adquisitivo de la sociedad en general ya que si el nivel general de precios sube, cada unidad monetaria puede comprar menos bienes y servicios, es decir refleja una degradación del poder adquisitivo del dinero y también una pérdida de valor real del dinero o la disminución del valor real de la moneda a través del tiempo.

Por ello es importante tomar en cuenta este índice en la evaluación de proyectos de inversión debido a la incertidumbre sobre el valor futuro del dinero.

➤ PIB (PRODUCTO INTERNO BRUTO)

“El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. El PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas”. Disponible en www.aulafacil.com

El PIB es un índice económico que sirve para comparar el nivel de bienestar de los países; aquel que tiene un PIB más elevado es el que goza de mayor bienestar, para medir con mayor precisión el bienestar de un país hay que relacionar el PIB con su población

➤ SALARIO UNIFICADO

“Este salario Básico unificado es la remuneración económica básica que recibe un trabajador/a por los servicios prestado a una empresa, negocios y demás fuentes de trabajo.” Disponible en www.derechoecuador.com

En el Ecuador el Consejo Nacional de Salarios, CONADES, es el organismo que fija anualmente el sueldo o salario básico unificado para los trabajadores privados. Esta fijación, así como las revisiones de los salarios o sueldos por sectores o ramas de trabajo que propongan las Comisiones Sectoriales, se refiere exclusivamente a los sueldos o salarios de los trabajadores sujetos al Código del Trabajo.

➤ RIESGO PAIS

“El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras.”

El Riesgo-País, juega un papel importante dentro de una economía, dado

que al ser considerado internacionalmente como un reflejo de las condiciones macroeconómicas de un país, influye en la decisión de los agentes externos al momento de invertir. Si un agente encuentra condiciones políticas, económicas y sociales favorables a sus intereses, decidirá invertir en dicha economía, lo que en una economía dolarizada como la ecuatoriana, significa una fuente importante de divisas.

➤ EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

“Una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.”

“La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas”
Disponible en: xportacionseimportacions.blogspot.com

2.15 INDICES SOCIALES

2.15.1 DEFINICIÓN

“Indicadores sociales es toda aquella situación o cambio en un territorio, población o lugar. Este mejora los aspectos de vida tanto social como económica en el que cualquier individuo puede interesarse” www.buenastareas.com

Los índices sociales miden las capacidades que tiene un país para aumentar sus niveles de bienestar y para hacer frente a los desafíos de competitividad en el marco del estado actual de globalización. En el

Ecuador estas medidas cuantitativas de las condiciones de vida de la sociedad permite trazar los avances del país más allá de las cifras económicas agregadas.

Entre los más importantes aspectos que se miden están:

- ✓ Educación
- ✓ Empleo
- ✓ Pobreza
- ✓ Salud Seguridad Social
- ✓ Migración
- ✓ Servicios básicos
- ✓ Vivienda

Hay avances importantes en lo social y en la calidad de vida de la población ecuatoriana debido a los niveles de inversión y gasto público que se reflejan en los resultados obtenidos en los últimos años como es la disminución de la pobreza, avances importantes en la cobertura educativa, el número de establecimientos de salud ha crecido en gran medida por la iniciativa privada, porque el del sector público poco o nada ha aumentado su cobertura en relación a la población, hay un crecimiento destacable en la cobertura de servicios públicos, el índice de empleo mejoró, entre otros.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La ciudad de Ibarra tiene un agradable clima subtropical que promedia entre los 12° y los 32° Celsius, razón por la cual se ha desarrollado la agricultura, en algunas parroquias del cantón especialmente se cultivan frutas como: (aguacate, limón, taxo, granadillas, tomate de árbol, guabas, etc.)

El aguacate es un fruto muy versátil, su sabor neutro permite infinidad de combinaciones a la hora de introducirlo en una receta, dulce, salada o picante, proporciona al paladar una textura fresca y untuosa, una delicia culinaria. El aguacate aporta además de agua, proteínas, carbohidratos, fibras, vitaminas, minerales y una pequeña proporción de azúcar natural, es antioxidante y la mayor fuente de luteína de entre las 20 frutas más consumidas, por lo que protege de enfermedades oculares como las cataratas y la degeneración macular.

Este fruto de origen mexicano, hoy totalmente aceptado en nuestras mesas, tiene un nombre que lo define perfectamente: “mantequilla de los bosques”, debido a la suavidad y cremosidad de su carne; tiene la misma proporción de minerales y vitaminas que la mantequilla y un contenido calórico cuatro veces más bajo.

El aguacate es comercializado en tiendas, mercados, supermercados, su transportación se la hace con el riesgo de que se dañe la fruta, el aguacate es consumido por gran parte de la población.

En la ciudad de Ibarra no existen microempresas dedicadas a la obtención de pulpa de aguacate y a su comercialización; solamente se

encuentra que es una ciudad donde se encuentra en tiendas, ferias, supermercados venta de aguacate pero en su estado natural como es en FRUTA, este producto que se pretende elaborar es prácticamente nuevo en el medio, en el que existe condiciones para su ejecución. Y corre el riesgo de tener buena aceptación por los residentes de la ciudad e incluso de ciudades vecinas.

El problema se lo puede definir que en la ciudad de Ibarra no existe industrialización del aguacate, es decir que los supermercados no ofertan un producto derivado del aguacate, que dé mayor facilidad a los clientes para su consumo y transportación, este proyecto solventará la creación de algunas fuentes de empleo y con ello la disminución de alguna manera de problemas sociales.

Después de realizar una investigación de factibilidad de este proyecto, las personas manifiestan estar de acuerdo en la generación de estas ideas y también dijeron que no existe en la ciudad una empresa dedicada a esta actividad, también por observación directa en supermercados, corroborando las entrevistas realizadas en los supermercados de que no existe la venta de aguacate con algún tipo de transformación. Y estas personas concordaron en estar dispuestos a comprar y consumir pulpa de aguacate.

También se realizó un sondeo a algunos pequeños productores de aguacate en la ciudad de Ibarra, los cuales manifiestan estar de acuerdo con esta innovadora idea, ya que ellos serían los proveedores directos de aguacate y de esta forma tendrían en nuestra microempresa un cliente permanente a quien entregarían la cosecha a cambio de recibir por ella un precio establecido permanente y estandarizado.

Con lo mencionado anteriormente se hace necesario realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de pulpa de aguacate en la ciudad de Ibarra, la misma que contará con todos los permisos sanitarios, normas de higiene, seguridad laboral y permisos de ley para operar con normalidad y

legalidad. De esta forma satisfacer las expectativas que tienen la ciudadanía de tener productos nuevos y de calidad.

3.2 OBJETIVOS

3.2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar las posibilidades que tiene el mercado para la creación de una microempresa productora y comercializadora de pulpa de aguacate en la ciudad de Ibarra.

3.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer la demanda existente en el mercado para medir la factibilidad del proyecto.
- Determinar la oferta actual de pulpa de aguacate en la Ciudad de Ibarra.
- Conocer el precio de mercado que el consumidor estaría dispuesto a pagar por la pulpa de aguacate en función al peso para su comercialización.

3.3 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Extraer la pulpa de aguacate, empaquetarla y ponerla a la venta es una acción original e innovadora, que no existe en el mercado local.

La composición del producto es la pulpa de aguacate añadido benzoato y solvato que servirá para su conservación, y empaquetado en sachet plástico de 150 gr que deberá refrigerarse, los proveedores serán las personas productoras de aguacate que están en la zona norte de la provincia de Imbabura.

3.3.1 CARÁCTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

El aguacate es una fruta preferida y consumida por la mayor parte de la población sin distinción de edades, el cual puede acompañar a comidas

solo o en ensaladas, producto que se lo encuentra en tiendas, mercados, supermercados, también se hace jugo con esta fruta.

Para la obtención de la pulpa del aguacate no se requiere de maquinaria sofisticada, es decir se utiliza una batidora que se la puede adquirir con facilidad.

3.3.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS

El producto sustituto que se podría definir como tal es el aguacate en fruta. Lo que obliga a los futuros productores a realizar un trabajo bien fortalecido para definir bien los canales de distribución para tener éxito en la penetración de este producto al mercado. Considerando las sugerencias de los posibles clientes que se convertirán en los demandantes así como la venta a un precio justo.

3.3.3 NORMATIVA SANITARIA

La puesta en marcha de este proyecto no arrancara si no se tiene los permisos sanitarios establecidos por las autoridades competentes, y las normas de higiene en el proceso productivo.

3.3.4 CONSUMIDOR DEL PRODUCTO

Los clientes de pulpa de aguacate serán los **139.721** habitantes de la Ciudad de Ibarra de toda edad y género, con proyecciones a expandirse al resto de cantones de la Provincia de Imbabura.

3.4 ESTRUCTURA DEL MERCADO

Comprende el análisis específico al cual irá dirigido el producto y donde se desarrollaran las estrategias y operaciones, es decir, como se indicó anteriormente el mercado al cual va dirigido el producto es para toda la población de la Ciudad de Ibarra por considerarse el aguacate un producto de consumo masivo que se utiliza en la cadena alimenticia de

todas las familias independientemente de las edades que tengan sus miembros.

El mercado cada vez es más exigente por lo que se debe considerar aspectos muy importantes como las preferencias de consumidores, gustos y necesidades, la tendencia de consumo, el factor económico en lo que se refiere a costos de producción y precio de venta, así como también la publicidad que se empleará.

3.4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La presente investigación de mercado demuestra la necesidad de realizar estudios para proponer productos nuevos e innovadores como es la pulpa de aguacate en sachet para el mercado local. Determinar la cantidad a ofrecer en función de la demanda local, tomando en cuenta los gustos y preferencias, así como el precio que están dispuestos a pagar, lo que permitirá medir la factibilidad del proyecto, y garantizar la inversión que se quiera hacer.

3.4.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El mercado se segmentara de acuerdo a las siguientes categorías expresadas en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 14

Segmentación del mercado

PRIMERA SEGMENTACIÓN	SEGUNDA SEGMENTACIÓN	FUENTES DE INFORMACIÓN
MERCADO TOTAL		
1. Consumidores de la ciudad de Ibarra	1.1 Parroquias	1.1.1. INEC 2010
2. Consumidores a nivel del Cantón de Ibarra	2.1 Supermercados	2.1.1. Encuestas

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

La segmentación de mercado está identificado por los residentes de la ciudad de Ibarra que realizan sus compras en los supermercados existentes, los mismos que poseen un poder adquisitivo aceptable, que les permitirá acceder a este tipo de producto ya que la mayoría está formada por clase media y alta de la sociedad.

3.5 MECÁNICA OPERATIVA

3.5.1 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para el desarrollo del proceso investigativo, se ha determinado la unidad de análisis, que para el caso constituyen los clientes de los supermercados y la ciudadanía en general sin distinción de edad ni género, que son los residentes de la ciudad de Ibarra.

Con la finalidad de que la información recopilada sea veraz, la investigación se aplicó valiéndose de técnicas de investigación como es la encuesta. Esta información se encuentra tabulada de acuerdo a los ítems definidos para el caso.

Para este estudio la información recolectada surgió de dos fuentes de información

3.5.2 INFORMACIÓN PRIMARIA

Se ha utilizado las siguientes formas de recolección de información primaria.

- Encuesta

3.5.3 INFORMACIÓN SECUNDARIA

La información secundaria que se ha utilizado fue recopilada en la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte, documentos como:

- Libros
- Folletos
- Revistas
- Internet

3.5.4 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN (ENCUESTA ANEXO N° 02)

3.5.5 MARCO MUESTRAL O UNIVERSO

El universo constituyen los **139.721** habitantes de Ibarra de todas las edades y género los cuales se convierten en consumidores potenciales de la pulpa de aguacate; sin embargo para el cálculo de la muestra tomamos como universo la población comprendida en edades entre los 15 y 64 años que de alguna forma tienen capacidad de compra que son los **88.996** habitantes, de los cuales se obtuvo una muestra de 384 personas.

3.5.6 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para este caso la población es finita por ende se utiliza un margen de error del 5% del error estadístico.

n = Tamaño de la Muestra.

δ = Varianza = 0.5

ε = Error 0,05

N = Tamaño de la población (88.996)

Z = Valor tipificado corresponde 1.96 doble cola

N_c = 95% $Z=1.96$

La fórmula matemática para identificar el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{Z^2 \delta^2 N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)^2 (88.996)}{(88.996 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5)^2}$$

$$n = \frac{(3,8416)(0,25)(88.996)}{(88.995)(0,0025) + (0,25)(3,8416)}$$

$$n = \frac{85471.7584}{222.4875 + 0.9604} \quad n = \frac{85471.7584}{223.4479} \quad n = 382.5131 \quad n = 383$$

Nota: el estudio se lo pretende realizar en los cuatro principales supermercados de la ciudad de Ibarra para lo cual se divide las 383 encuestas para el numero de lugares en los que se pretende recopilar la información quedando de la siguiente manera:

$383 / 4 = 95.75$, equivalente a 96 encuestas por lugar dando un total de 384 encuestas

3.5.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Se realizó encuestas en la ciudad de Ibarra a los clientes de los principales supermercados como se indica en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 15

DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS POR PARROQUIA

SUPERMERCADO	PARTICIPACIÓN	No. ENCUESTAS
TIA	25%	96
AKI	25%	96
COMISARIATO MUNICIPAL	25%	96
SUPERMAXI	25%	96
TOTAL	100%	384

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

3.5.8 DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN (ENCUESTA ANEXO Nº 2)

Como instrumento de investigación se diseñó una encuesta, que se aplicó a la población de acuerdo a la muestra obtenida para este caso en la Ciudad de Ibarra.

3.5.9 TABULACIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

1. ¿Considera que el aguacate es importante en el consumo alimenticio de usted?

Cuadro N° 16

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	94	97,9
No	2	2,1
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 10



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 17

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	89	92,7
No	7	7,3
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 11



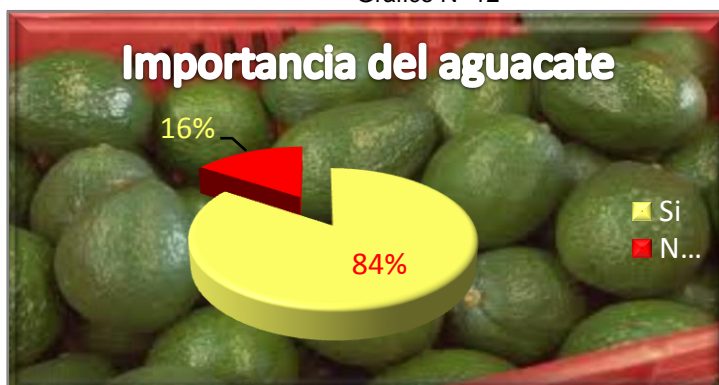
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 18
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	81	84,4
No	15	15,6
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 12



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 19
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	53	55,2
No	43	44,8
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 13



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 20

TOTAL 1

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	317	82,6
No	67	17,4
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 14



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada en la mayoría de los que se realizó la investigación, se pudo determinar que el aguacate está presente de una manera importante en la dieta alimentaria de la población, ya que lo consideran de mucha importancia dentro de sus principales comidas.

2. ¿Con qué comidas le gusta acompañar el aguacate?

Cuadro N° 21

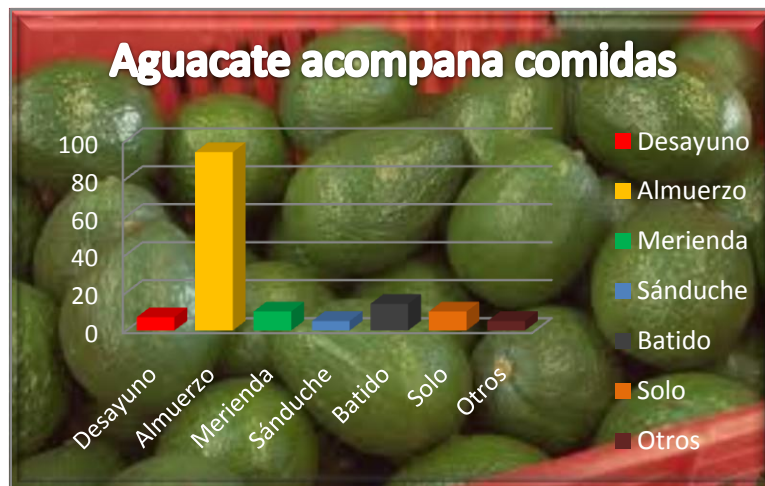
TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Desayuno	7	7,29
Almuerzo	45	46,88
Merienda	10	10,42
Sánduche	5	5,21
Batido	14	14,58
Solo	10	10,42
Otros	5	5,21
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 15



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 22

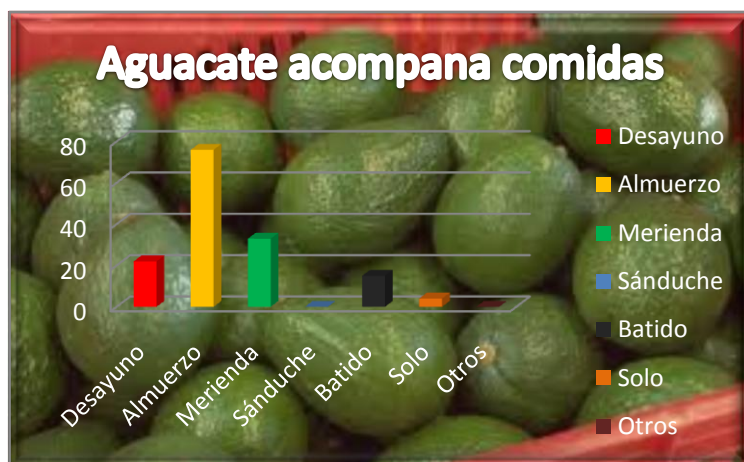
AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Desayuno	12	12,5
Almuerzo	43	44,79
Merienda	22	22,92
Sánduche	0	0
Batido	15	15,63
Solo	4	4,2
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 16



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 23
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Desayuno	9	9,38
Almuerzo	44	45,83
Merienda	12	12,5
Sánduche	10	10,42
Batido	6	6,25
Solo	12	12,5
Otros	3	3,13
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 17



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 24
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Desayuno	11	11,46
Almuerzo	63	65,63
Merienda	11	11,46
Sánduche	0	0
Batido	11	11,46
Solo	0	0
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 18



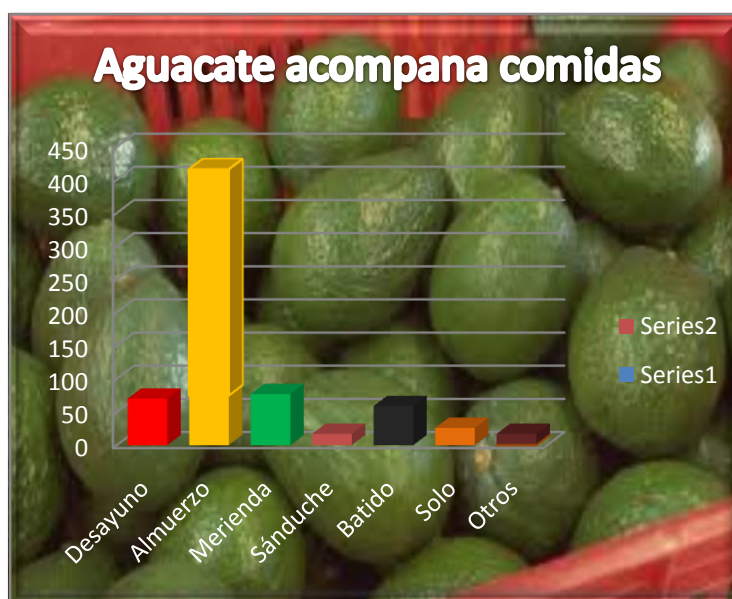
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 25
TOTAL 2

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Desayuno	39	10,16
Almuerzo	195	50,78
Merienda	55	14,32
Sánduche	15	3,91
Batido	46	11,98
Solo	26	6,77
Otros	8	2,08
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 19



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

El aguacate está presente en su mayoría al momento del almuerzo de la gran parte de encuestados, considerándolo uno de sus acompañantes preferidos para cada una de sus comidas.

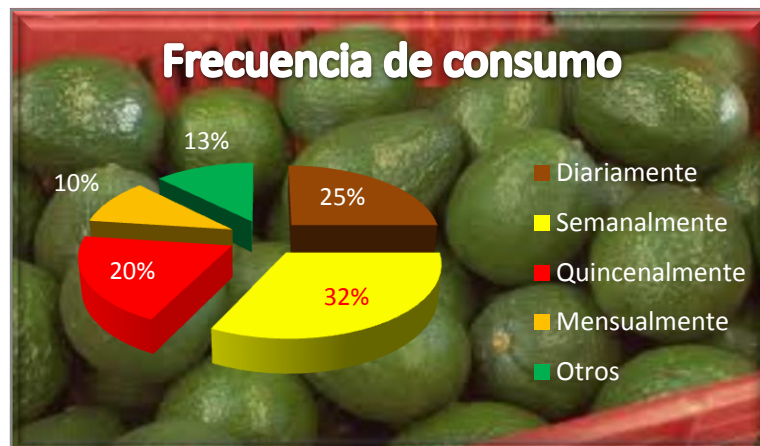
3. ¿Con qué frecuencia consume aguacate?

Cuadro N° 26
TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Diariamente	24	25
Semanalmente	31	32,3
Quincenalmente	19	19,8
Mensualmente	10	10,4
Otros	12	12,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 20



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

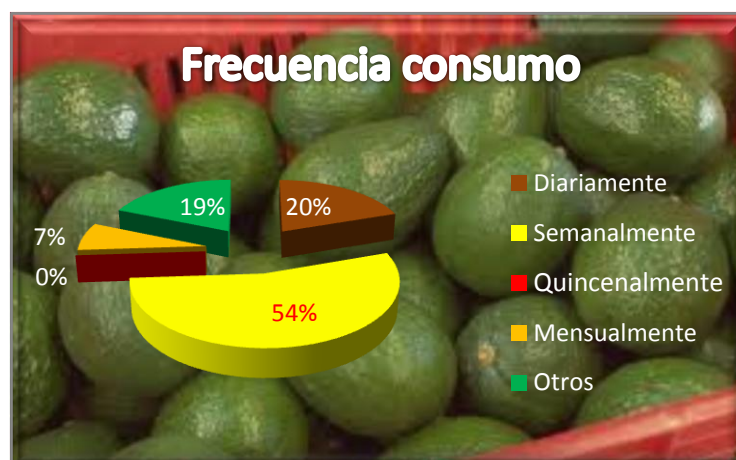
Cuadro N° 27

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Diariamente	19	19,8
Semanalmente	52	54,2
Quincenalmente	0	0
Mensualmente	7	7,3
Otros	18	18,8
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 21



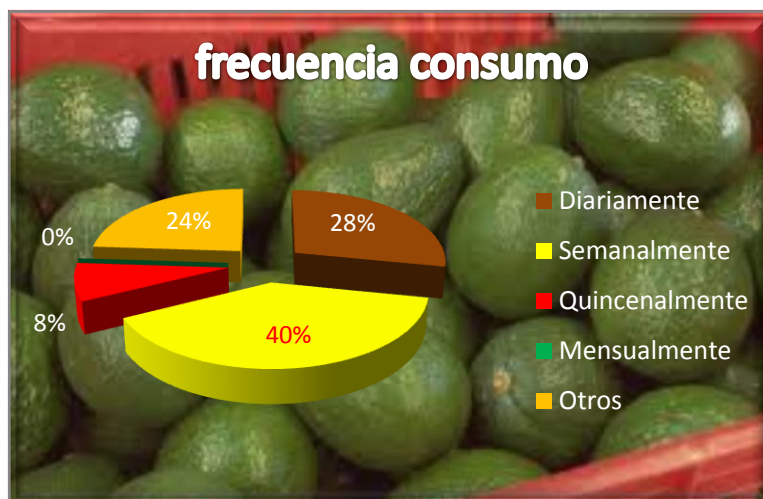
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 28
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Diariamente	27	28,1
Semanalmente	38	39,6
Quincenalmente	8	8,3
Mensualmente	0	0
Otros	23	24
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 22



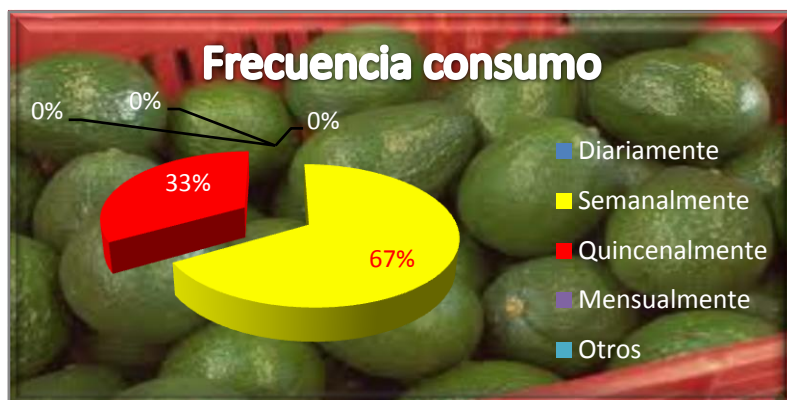
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 29
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Diariamente	0	0
Semanalmente	64	66,7
Quincenalmente	32	33,3
Mensualmente	0	0
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 23



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

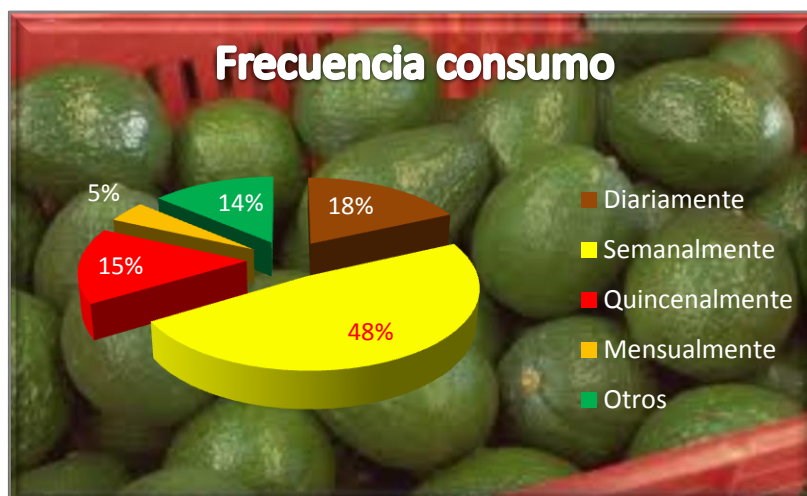
Cuadro N° 30

TOTAL 3

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Diariamente	70	18,2
Semanalmente	185	48,2
Quincenalmente	59	15,4
Mensualmente	17	4,4
Otros	53	13,8
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 24



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

El aguacate debido a sus propiedades alimenticias y su gran aporte vitamínico es consumido por la población encuestada en los comisariatos de la ciudad, de manera **semanal**, aunque también existe una gran cantidad de personas que lo incluyen en su menú diario.

4 ¿Cuántos aguacates consume con la frecuencia anterior?

Cuadro N° 31

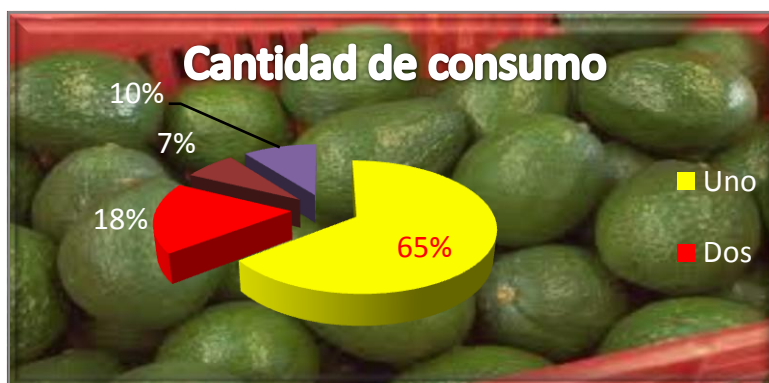
TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Uno	62	64,6
Dos	17	17,7
Tres	7	7,3
Otros	10	10,4
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 25



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 32

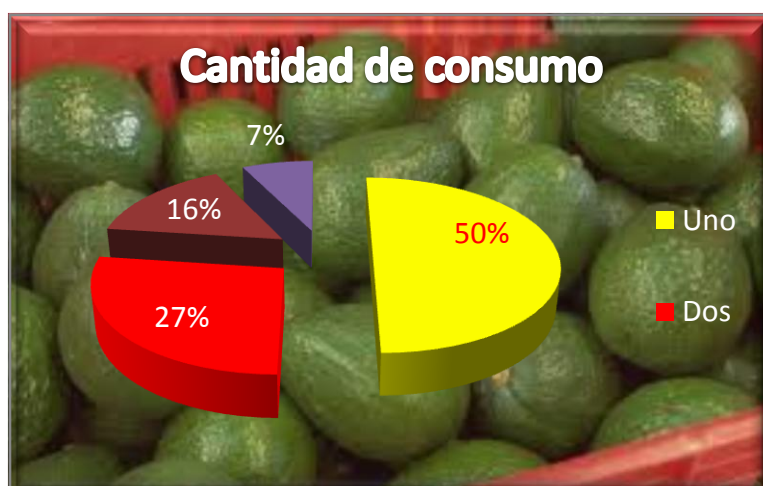
AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Uno	48	50
Dos	26	27,1
Tres	15	15,6
Otros	7	7,3
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 26



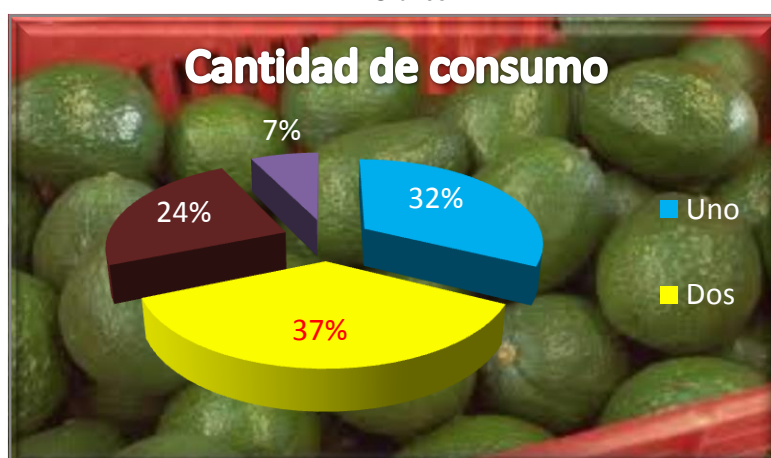
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 33
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Uno	31	32,3
Dos	35	36,5
Tres	23	24
Otros	7	7,3
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 27



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 34

SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Uno	53	55,2
Dos	43	44,8
Tres	0	0
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 28



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 35

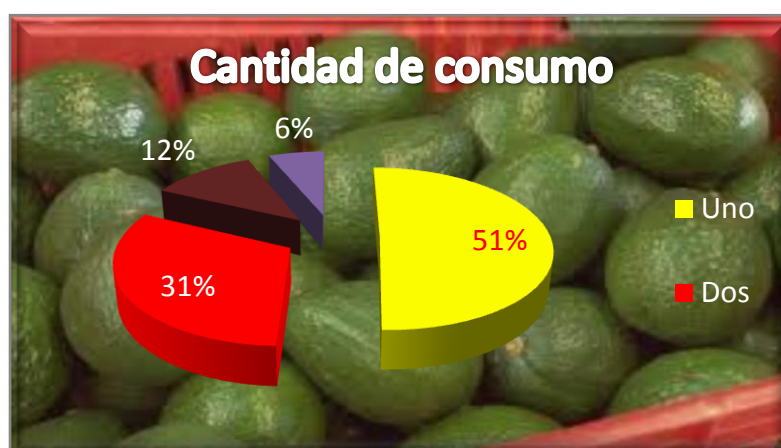
TOTAL 4

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Uno	194	50,5
Dos	121	31,5
Tres	45	11,7
Otros	24	6,3
Total	384	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 29



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

Los encuestados prefieren consumir de uno a dos aguacates por semana de acuerdo a la investigación de campo realizada, ya que consideran esta porción suficiente para mantener su nivel proteínico y de grasa en un nivel adecuado.

5 ¿Ha degustado pulpa de aguacate?

Cuadro N° 36

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	48	50
No	48	50
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 30



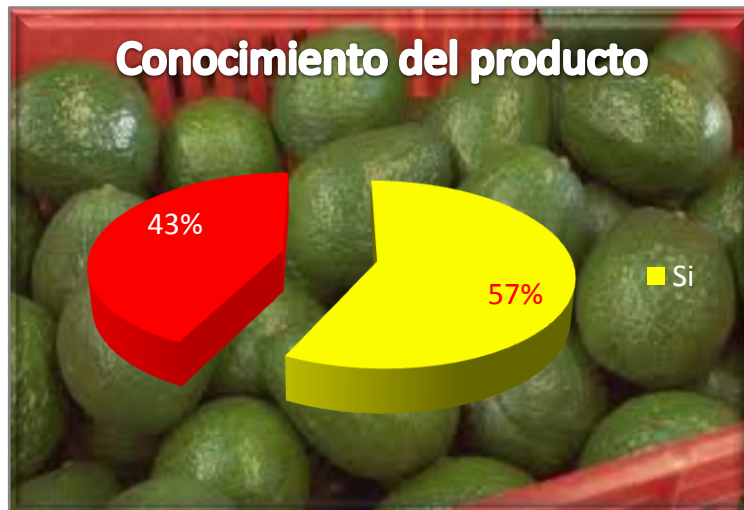
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 37
AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	55	57,3
No	41	42,7
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 31



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 38
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	65	67,7
No	31	32,3
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 32



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 39
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	85	88,5
No	11	11,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 33



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 40

TOTAL 5

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Si	253	65,9
No	131	34,1
Total	384	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 34



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

Las personas que colaboraron para la presente investigación, han manifestado haber degustado anteriormente de la pulpa de aguacate, demostrando su agrado por mencionado producto. Otro porcentaje menor expresa no conocer este producto por lo que se podría hacer degustaciones en los supermercados para que la gente conozca este nuevo producto y sienta cierta preferencia y agrado por él.

6 Además del sabor propio del aguacate, ¿qué sabor estaría de acuerdo con que tenga la pulpa de aguacate?

Cuadro N° 41

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Picante	10	10,4
Agrio	0	0
Dulce	2	2,1
Agridulce	10	10,4
Salado	26	27,1
Natural	48	50
Otro	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 35



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 42

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Picante	11	11,5
Agrio	22	22,9
Dulce	11	11,5
Agridulce	4	4,2
Salado	17	17,7
Natural	31	32,3
Otro	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 36



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 43
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Picante	12	12,5
Agrio	8	8,3
Dulce	0	0
Agridulce	8	8,3
Salado	19	19,8
Natural	34	35,4
Otro	15	15,6
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 37



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 44
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Picante	21	21,9
Agrio	0	0
Dulce	0	0
Agridulce	0	0
Salado	43	44,8
Natural	11	11,5
Otro	21	21,9
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 38



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 45
TOTAL 6

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Picante	54	14,1
Agrio	30	7,8
Dulce	13	3,4
Agridulce	22	5,7
Salado	105	27,3
Natural	124	32,3
Otro	36	9,4
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 39



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

De acuerdo a las preferencias de los potenciales clientes encuestados, se ha determinado que preferirían que la pulpa de aguacate que se comercializará con la puesta en marcha del presente proyecto, debería tener un sabor natural y un porcentaje cercano a este lo preferiría un tanto salado, al contrario de la minoría que le gustaría que sea dulce.

7 ¿Qué empaque le gustaría que tenga este producto (pulpa de aguacate) de ser comercializado?

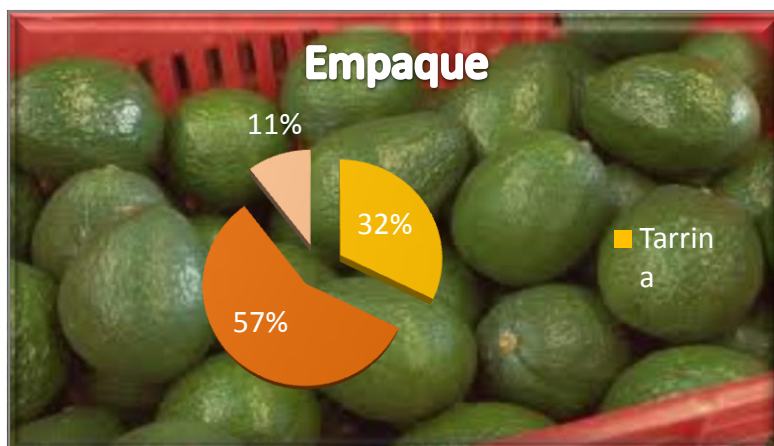
Cuadro N° 46

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Tarrina	31	32,3
Sachet	55	57,3
Otros	10	10,4
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 40



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

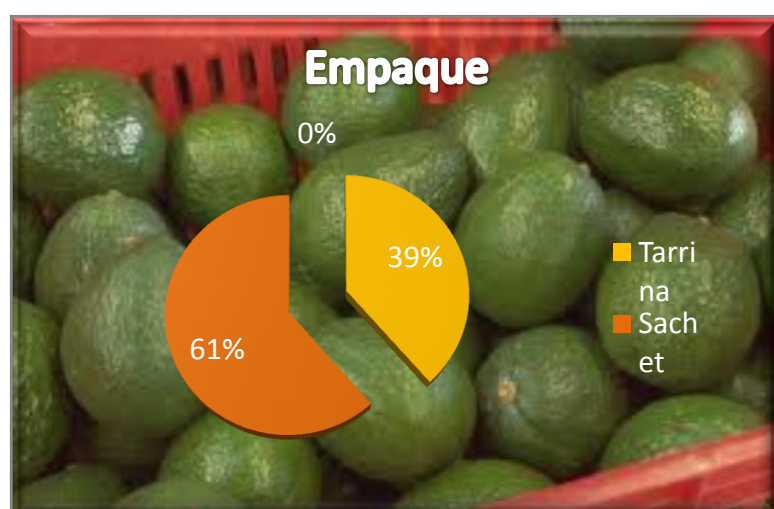
Cuadro N° 47

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Tarrina	37	38,5
Sachet	59	61,5
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 41



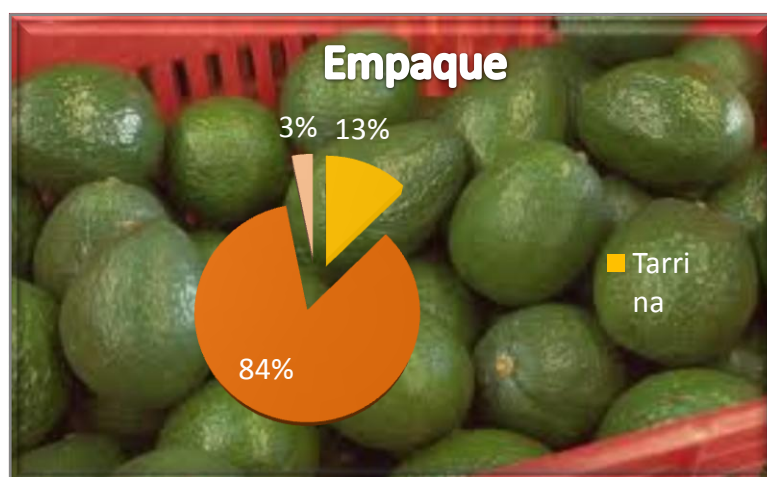
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 48
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Tarrina	12	12,5
Sachet	81	84,4
Otros	3	3,1
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 42



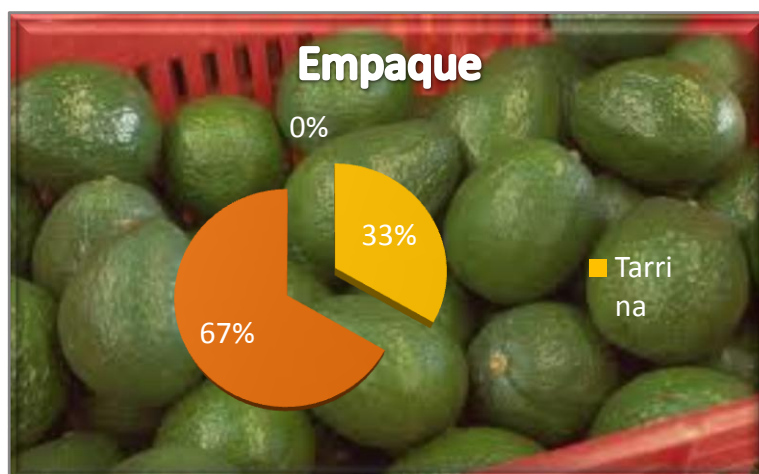
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 49
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Tarrina	32	33,3
Sachet	64	66,7
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 43



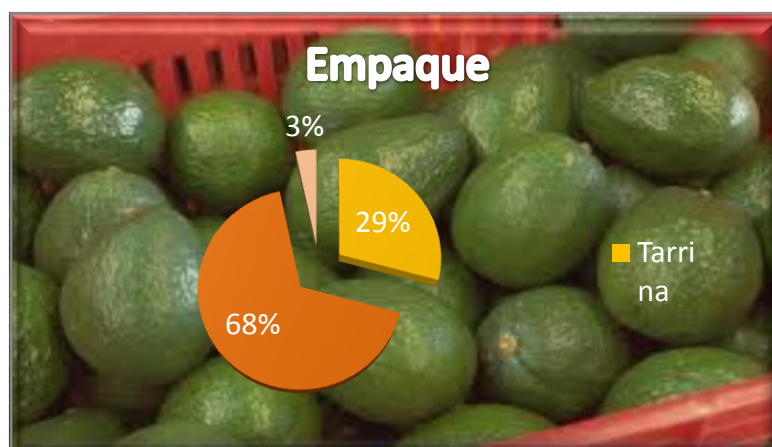
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 50
TOTAL 7

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Tarrina	112	29,2
Sachet	259	67,4
Otros	13	3,4
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 44



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

Los resultados de la encuesta realizada reflejan la preferencia de los encuestados por que el empaque del mencionado producto sea en sachet, ya que es un empaque práctico y más fácil de utilizar y manipular. Otro porcentaje menor demuestra que lo preferiría en una tarrina para que sea en una mayor cantidad.

8 ¿Qué contenido le gustaría que tenga este producto?

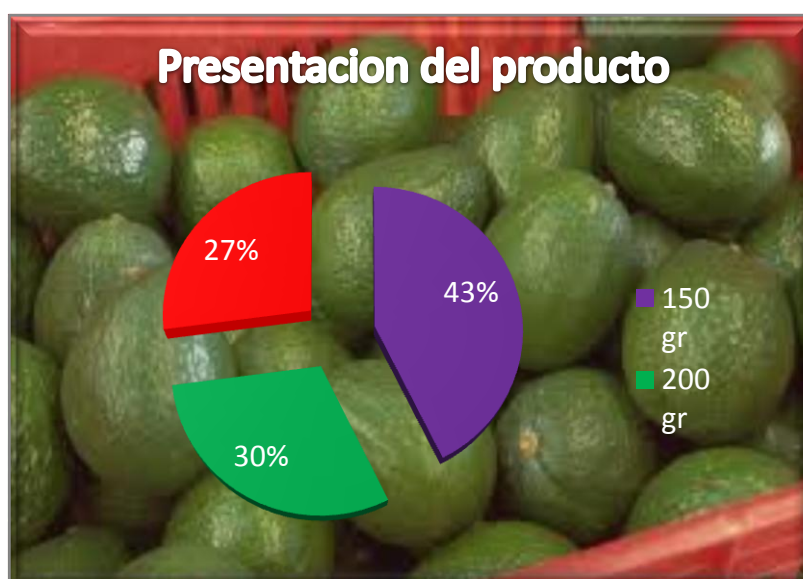
Cuadro N° 51

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
150 gr	41	42,7
200 gr	29	30,2
250 gr	26	27,1
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 45



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 52
AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
150 gr	67	69,8
200 gr	18	18,8
250 gr	11	11,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 46



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 53
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
150 gr	38	39,6
200 gr	46	47,9
250 gr	12	12,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 47



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 54
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
150 gr	43	44,8
200 gr	53	55,2
250 gr	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 48



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 55

TOTAL 8

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
150 gr	189	49,2
200 gr	146	38
250 gr	49	12,8
Total	384	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 49



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

El tamaño de presentación de la pulpa de aguacate en sachet debería ser de 150 gramos por lo que se puede apreciar en los resultados de la gráfica superior, en un nivel casi igual las personas encuestadas lo preferirían de 200 gramos.

9 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la pulpa de aguacate presentación de 150 gr (5.3 onzas)?

Cuadro N° 56

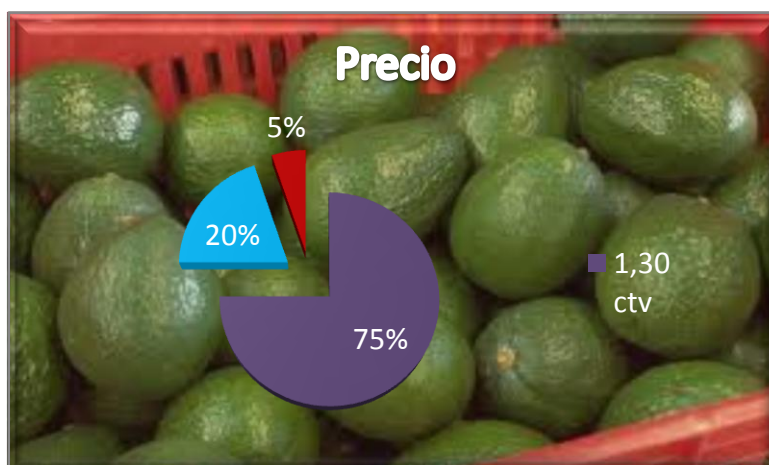
TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
1,30 ctv	72	75
1,50 ctv	19	19,8
Otros	5	5,2
Total	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 50



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 57

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
1,30 ctv	67	69,8
1,50 ctv	18	18,8
Otros	11	11,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 51



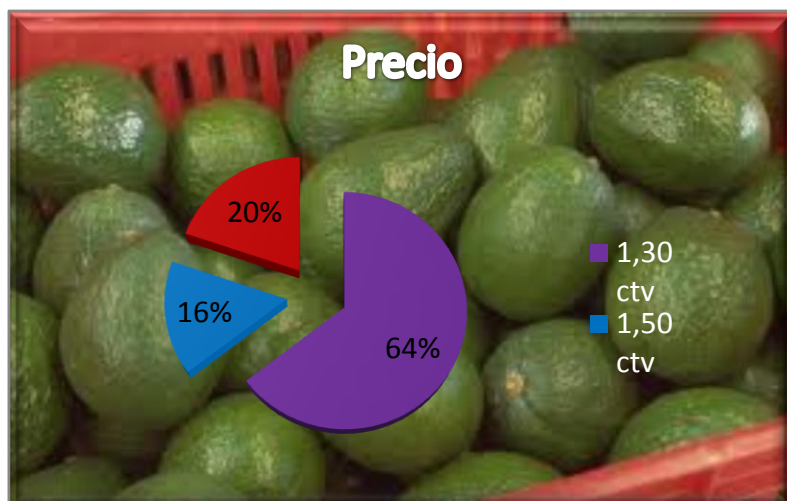
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 58
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
1,30 ctv	62	64,6
1,50 ctv	15	15,6
Otros	19	19,8
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 52



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 59
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
1,30 ctv	75	78,1
1,50 ctv	21	21,9
Otros	0	0
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 53



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

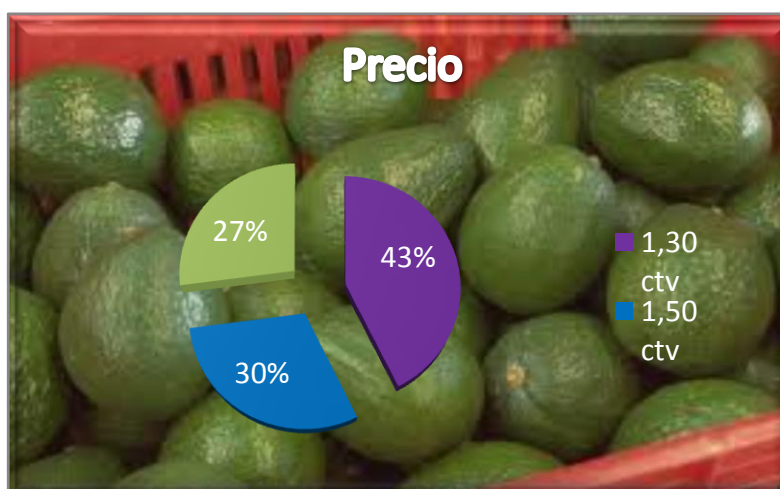
Cuadro N° 60

TOTAL 9

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
1,30 ctv	41	42,7
1,50 ctv	29	30,2
Otros	26	27,1
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 54



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS:

Por lo que se puede observar en los resultados obtenidos, el precio que las personas que habitualmente consumen aguacate estarían dispuestas a pagar por la pulpa de este alimento esta en 1.30 centavos, de acuerdo a la economía de la población más asidua a consumir dicho producto.

DATOS TÉCNICOS: EDAD

Cuadro N° 61

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
20-25	51	53,1
26-35	12	12,5
36-45	17	17,7
46-55	14	14,6
MAS DE 56	2	2,1
TOTAL	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 62

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
20-25	37	38,5
26-35	18	18,8
36-45	15	15,6
46-55	11	11,5
MAS DE 56	15	15,6
TOTAL	96	100

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 63

COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
20-25	19	19,8
26-35	31	32,3
36-45	19	19,8
46-55	15	15,6
MAS DE 56	12	12,5
TOTAL	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 64

SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
20-25	11	11,5
26-35	53	55,2
36-45	0	0
46-55	32	33,3
MAS DE 56	0	0
TOTAL	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

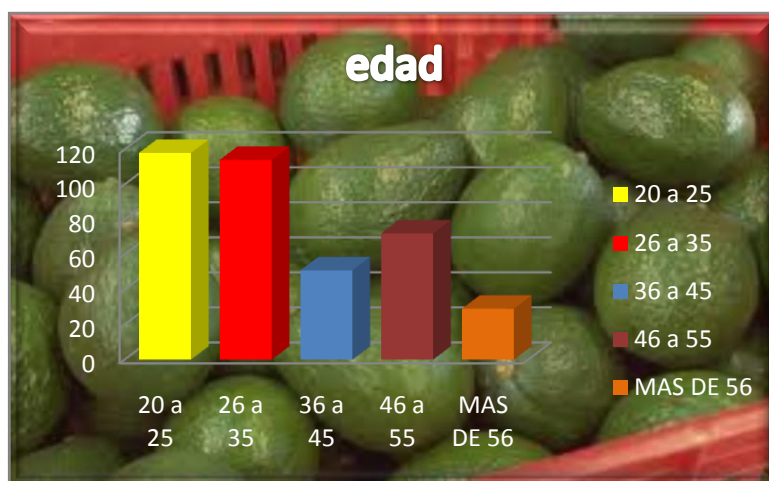
Cuadro N° 65

TOTAL 10

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
20 a 25	118	30,7
26 a 35	114	29,7
36 a 45	51	13,3
46 a 55	72	18,8
MAS DE 56	29	7,6
TOTAL	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 55



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

GENERO

Cuadro N° 66

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Masculino	53	55,2
Femenino	43	44,8
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 67

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Masculino	37	38,5
Femenino	59	61,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 68
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Masculino	27	28,1
Femenino	69	71,9
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 69
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Masculino	64	66,7
Femenino	32	33,3
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 70
TOTAL 11

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Masculino	181	47,1
Femenino	203	52,9
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 56



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

INSTRUCCIÓN

Cuadro N° 71

TIA

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Primaria	27	28,1
Secundaria	36	37,5
Superior	33	34,4
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 72

AKI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Primaria	18	18,8
Secundaria	41	42,7
Superior	37	38,5
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 73
COMISARIATO MUNICIPAL

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Primaria	15	15,6
Secundaria	50	52,1
Superior	31	32,3
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 74
SUPERMAXI

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Primaria	0	0
Secundaria	32	33,3
Superior	64	66,7
Total	96	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 75
TOTAL 12

OPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Primaria	60	15,6
Secundaria	159	41,4
Superior	165	43
Total	384	100

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 57



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

3.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Con la información que se recopiló mediante la investigación de campo, se deduce que en Ibarra no existe una microempresa dedicada a la actividad que se propone, lo que no permite atender a un gran público que puede demandar esta clase de productos derivados del aguacate. Existiendo factores que no permiten ejecutar estos emprendimientos, como son tasas de interés muy altas por las entidades crediticias, falta de decisión de las personas para ejecutar ideas, entre otras.

3.6.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO

No existe información histórica referente a la producción de pulpa de aguacate en ninguna institución que opera en la ciudad de Ibarra, entonces se considerará la investigación de campo como base.

3.6.2 DEMANDA ACTUAL

La demanda existente actualmente no se encuentra cubierta por productos sustitutos, lo que hace necesaria la instalación de una microempresa de producción y comercialización de pulpa de aguacate en la ciudad de Ibarra, la demanda actual estará constituida por el mercado meta del proyecto, la misma que se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 76

DEMANDA ACTUAL

Población de la Ciudad de Ibarra: edades entre 15 a 64 años censo INEC 2010		88.996
% De frecuencia de consumo (1 vez a la semana)		48,2%
Total		42.896 personas
Cantidad de consumo UNO		50,5%
TOTAL DEMANDA 2001		21.663 personas

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

De acuerdo a los datos que se recopiló en la investigación se determinó la frecuencia de consumo es una vez por semana que significa que existe una demanda de 42.896 personas, las cuales manifestaron consumir un aguacate cada semana que da como resultado una demanda de 21.663 personas, lo que permite determinar que en la ciudad de Ibarra si existe un mercado para este producto.

3.6.3 DEMANDA INSATISFECHA

Con la explicación anterior y reiterando que en la ciudad de Ibarra no existe una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de pulpa de aguacate se determinó que la demanda actual es decir 21.663 personas que es el mercado meta del presente proyecto se considera como demanda insatisfecha al no estar atendida aun con este tipo de producto.

Cuadro N° 77

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

DEMANDA TOTAL	DEMANDA SATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA
21.663	-	21.663

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

3.6.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA (PERSONAS)

Para realizar la proyección de la demanda en vista de que no existen datos estadísticos se utilizará el método exponencial, en donde la tasa de crecimiento poblacional para Ibarra es del 1,86% información del censo del INEC 2010. La proyección se la realizará para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto. La fórmula que se debe aplicar es la siguiente:

$$Pp = Pb (1+i)^n \quad \text{En donde:}$$

Pp = Población Futura

Pb = Población Inicial

i = Tasa de Crecimiento Anual

n = Año Projectado

Cuadro N° 78

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA TOTAL

Cálculos:	
Año 2010	➤ Año 2013
21.663	$Pp = Pb (1+i)^n$ $Pp = 22,985(1 + 0,0186)^3$ $Pp = 24.197$
➤ Año 2011	➤ Año 2014
$Pp = Pb (1+i)^n$ $Pp = 21.663 (1 + 0,0186)^1$ $Pp = 22.066$	$Pp = Pb (1+i)^n$ $Pp = 24.197(1 + 0,0186)^4$ $Pp = 26.048$
➤ Año 2012	➤ Año 2015
$Pp = Pb (1+i)^n$ $Pp = 22.066 (1 + 0,0186)^2$ $Pp = 22.895$	$Pp = Pb (1+i)^n$ $Pp = 26.048(1 + 0,0186)^5$ $Pp = 28.562$

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 79

RESUMEN PROYECCIÓN DE LA DEMANDA TOTAL

AÑO	POBLACIÓN
2010	21.663
2011	22.066
2012	22.895
2013	24.197
2014	26.048
2015	28.562

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

De acuerdo a los datos proyectados podemos deducir que el proyecto es factible de ejecutarse puesto que existe una demanda potencial de consumidores de entre las edades de 14 a 65 años de 22.066 personas en el primer periodo proyectado (solo personas encuestadas), sin embargo al tomar la demanda total de consumidores esto es entre todas las edades y proyectarlos el número de consumidores asciende a los 44.100 personas.

3.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Como se mencionó anteriormente en la ciudad de Ibarra no existe una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de aguacate por lo que no se conoce empresa alguna que oferte el mismo producto.

3.7.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

La oferta debido a la carencia de datos estadísticos en cuanto a niveles de producción histórica, y sabiendo que es un producto nuevo en el mercado no se podría hacer ninguna proyección. En el futuro cuando ya arranque el proyecto la oferta se la proyectará en función de la tasa de

crecimiento del PIB estimada según el Banco Central del Ecuador, la misma, que se encuentra en un 3,6%.

3.8 ANALISIS DE PRECIOS E INGRESOS

Para establecer el precio de este producto se tomó en cuenta primeramente el costo de producción, el precio de los productos sustitutos en este caso el precio de los aguacates en fruta que se venden en el mercado y los supermercados y sobretodo el precio que los consumidores están dispuestos a pagar, considerando un margen de utilidad, que permita a la microempresa seguir produciendo y solventando todas las expectativas planteadas.

Para los próximos años se hará un incremento de acuerdo a la tasa de inflación anual en nuestro país.

Cuadro N° 80
PROYECCION DE PRECIOS

PRODUCTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Precio	Precio	Precio	Precio	Precio
Pulpa de aguacate	1,4	1,46	1,51	1,57	1,64
TOTAL USD					

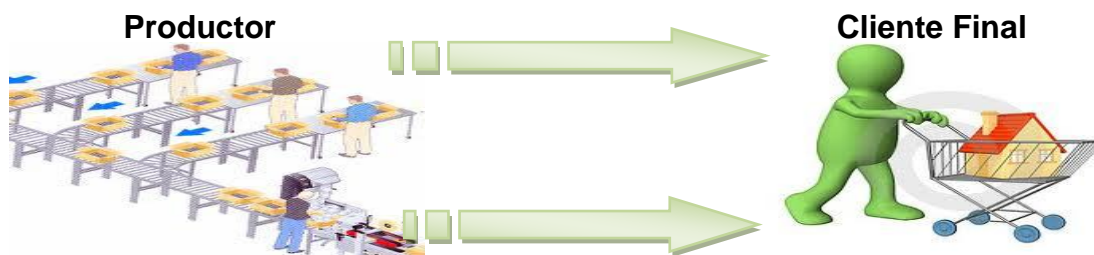
Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

3.9 COMERCIALIZACIÓN

Para lograr un mejor posicionamiento de este producto se fijará dos tipos de canales de distribución los mismos que se representan en el siguiente gráfico.

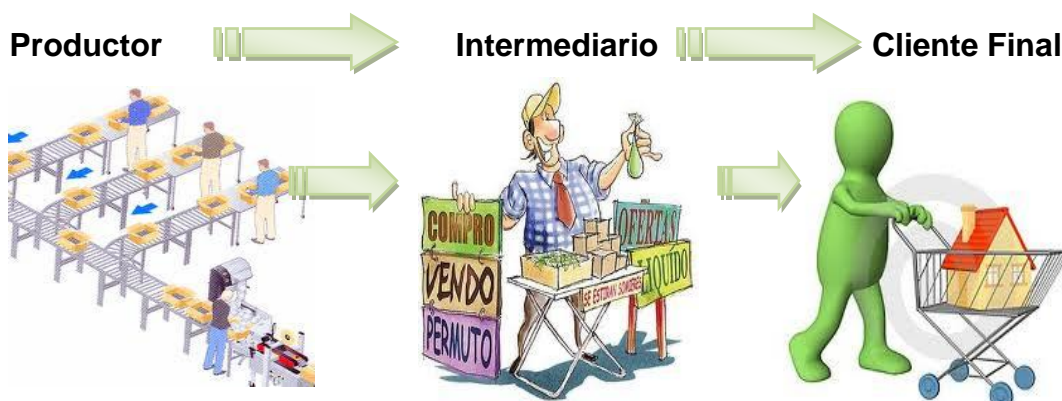
CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO

Gráfico N° 58



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 59
CANAL DE DISTRIBUCIÓN INDIRECTO



Fuente: Directa
 Elaborado por: DÍAZ, Mónica

3.9.1 PUBLICIDAD

En lo que respecta a imagen corporativa de la microempresa se la maneja de la siguiente forma:

Gráfico N° 60

EMPAQUE DEL PRODUCTO



Fuente: Directa
 Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 61

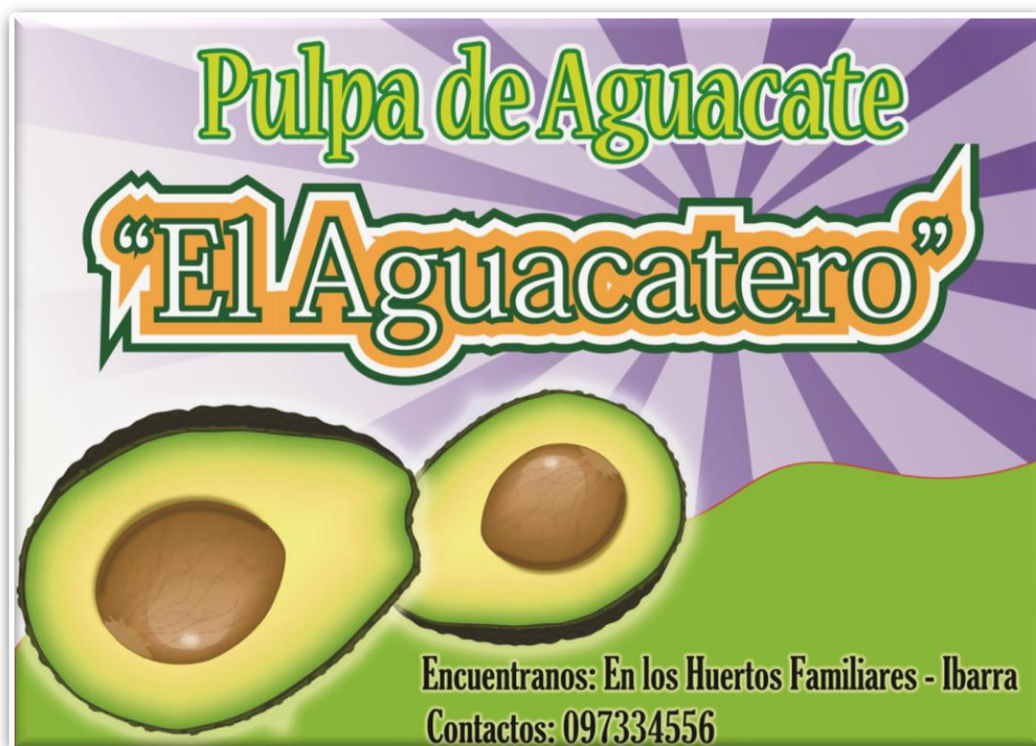
GAFETE CORPORATIVO



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 62

RÓTULO DE LA MICROEMPRESA



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 MACROLOCALIZACIÓN

El presente estudio se ubica en la región Sierra norte, específicamente en la provincia de Imbabura, cuya cabecera cantonal es la ciudad de Ibarra.

Gráfico N° 63

Mapa del Ecuador



Fuente: Mapas Encarta 2007

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

4.2 MICROLOCALIZACIÓN

La conocida "Ciudad Blanca", específicamente en el sector de los Huertos Familiares.

Gráfico N° 64

CIUDAD DE IBARRA



Fuente: Mapas Encarta 2007

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

4.2.1 DIRECCIÓN DE LA MICROEMPRESA

Gráfico N° 65

DIRECCIÓN DE LA MICROEMPRESA



4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Para realizar la implementación de la microempresa productora de pulpa de aguacate se tomará varios aspectos que serán determinantes para que todas sus actividades se lleven de la manera más eficiente, en donde se ubicara los sitios adecuados para cada actividad que tiene la microempresa.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA

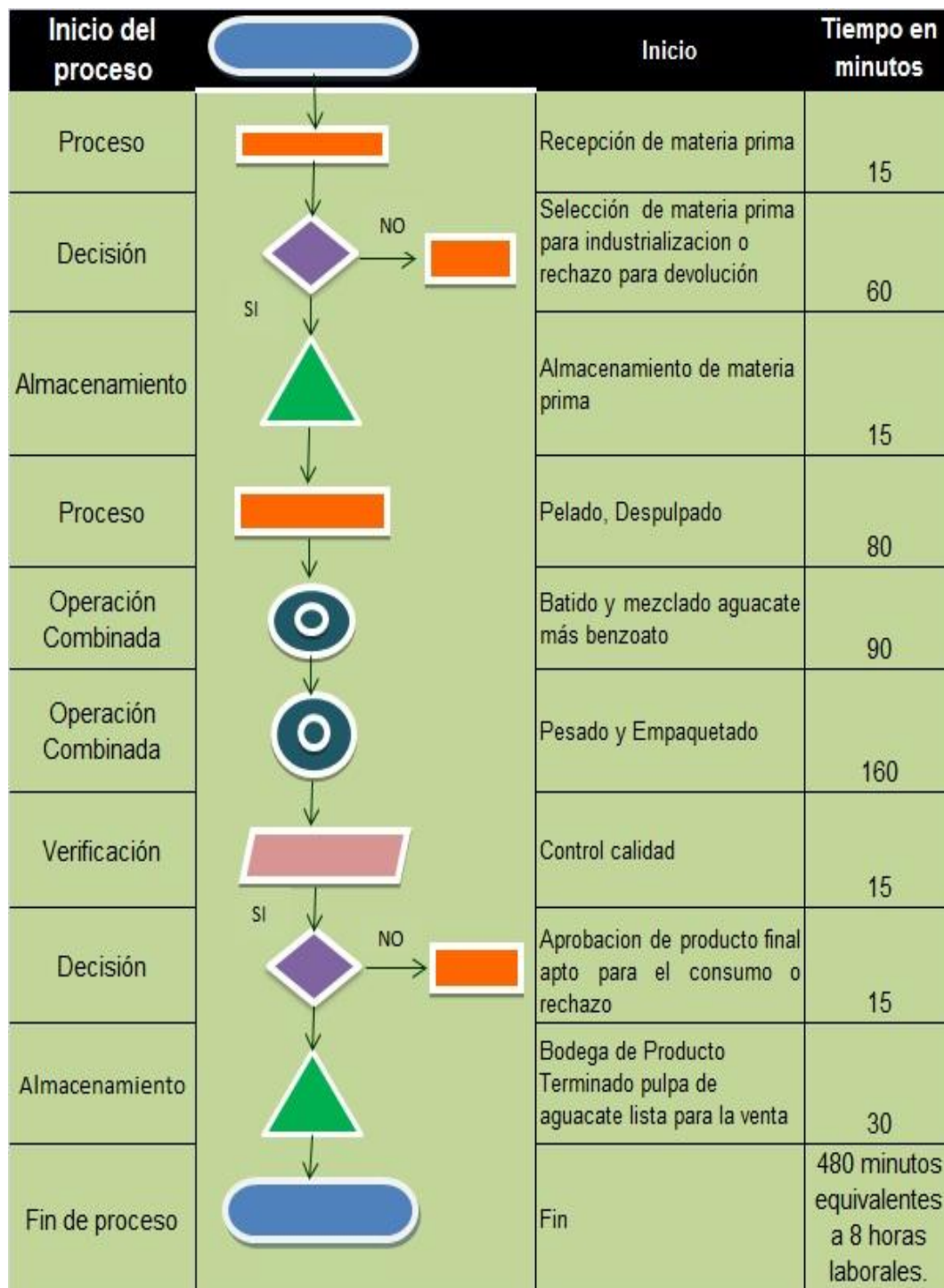


Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

4.3.1 FLUJO DE PROCESO DE PRODUCCIÓN

El proceso para la puesta en marcha del presente proyecto se presentará a continuación mediante el siguiente flujo grama

Cuadro N° 81



Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

4.4 INVERSIÓN

4.4.1 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

La propiedad planta y equipo para la puesta en marcha del proyecto en estudio es de acuerdo a las especificaciones que se detallan en los siguientes cuadros:

Cuadro N° 82

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
CONCEPTO	CANT.
VEHICULOS	
Vehículo	1
MAQUINARIA Y EQUIPOS	
Licuada Industrial	1
Balanza	1
Refrigeradora	1
Embudo – pistola	2
Recipiente	4
Cuchillo	4
Cuchareta	4
MUEBLES Y ENSERES	
Mesa	1
Estación de trabajo	3
Silla computadora	3
Sillas	4
Archivador	1
EQUIPOS DE OFICINA	
Teléfono	1
Calculadora	1
EQUIPO DE COMPUTACION	
Computador	3

Fuente: Directa
Elaborado por: DIAZ, Mónica

4.4.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro N° 83

ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS INTANGIBLES
GASTOS DE CONSTITUCION
Ruc
Permiso de Funcionamiento
Permiso de Sanidad
Patente Municipal
Permiso de Bomberos

Fuente: Directa

Elaborado por: DIAZ, Mónica

4.4.3 CAPITAL DE TRABAJO

Son las inversiones en activos corrientes que se deberá realizar para financiar un ciclo productivo de la microempresa, son los recursos económicos destinados al funcionamiento inicial de la planta procesadora de pulpa de aguacate que cubre el desfase entre los ingresos y egresos y este capital de trabajo en nuestro caso estará constituido por la sumatoria del efectivo y el inventario a utilizar.

La inversión inicial requerida en Materia prima y el efectivo con lo que se cubrirá los gastos administrativos y de ventas se requiere tener liquidez para por lo menos tres meses

Cuadro N° 84

CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO MATERIA PRIMA Y GASTOS GENERALES		
CONCEPTOS	VALOR	VALOR
	MENSUAL	
Insumos		
Materia Prima	1.020,50	3.061,50
GASTOS	VALOR	VALOR
	MENSUAL	TRIMESTRAL
Remuneraciones	2.331,33	6.993,99
Pago Local	100,00	300,00
Publicidad	100,00	300,00
Movilización	40,00	120,00
Suministros de Oficina	25,00	75,00
Suministros de Limpieza	30,00	90,00
Energía Eléctrica	50,00	150,00
Agua Potable	30,00	90,00
Teléfono	25,00	75,00
Total	2.731,33	8.193,99
Total general capital de trabajo		11.255,49

Fuente: Directa

Elaborado por: DIAZ, Mónica

La materia prima utilizada para la producción de pulpa de aguacate se especifica en los siguientes cuadros:

Cuadro N° 85

MATERIA PRIMA

INSUMOS	Aguacate	Benzoato	Solvato	Funda empaque	Caja de 12 unidades
UNIDAD	Unidades	Kilogramo	Kilogramo	unidad	unidad
CANTIDAD	38.400	12	12	38.400	3.200
PRECIO UNITARIO	0,2	3,75	8,75	0,09	0,3
SUBTOTAL	7.680,00	45	105	3.456,00	960
PRECIO TOTAL	12.246,00	ANUAL			

Fuente: Directa

Elaborado por: DIAZ, Mónica

Cuadro N° 86

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS
Pago Local
Publicidad
Movilización
Suministros de Oficina
Suministros de Limpieza
Energía Eléctrica
Agua Potable
Teléfono

Fuente: Directa

Elaborado por: DIAZ, Mónica

4.4.3 TALENTO HUMANO

Cuadro N° 87

CARGO	SUELDOS + BENEFICIOS			
	Sueldo Básico	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte Patronal
GERENTE	6.000,00	500,00	292,00	729,00
CONTADORA	4.200,00	350,00	292,00	510,30
PRODUCCION	4.800,00	400,00	292,00	583,20
VENDEDOR	3.504,00	292,00	292,00	425,74
OPERARIO	3.504,00	292,00	292,00	425,74
Totales	22.008,00	1.834,00	1.460,00	2.673,97
TOTAL SUELDOS AÑO				27.975,97

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

4.5 INVERSIONES

Cuadro N° 88

TAMAÑO DEL PROYECTO

Concepto	Aporte Propio	Aporte Financiado	Total
VEHICULOS		10.000,00	10.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.745,73		2.745,73
MUEBLES Y ENSERES	1.172,55		1.172,55
EQUIPOS DE OFICINA	40,00		40,00
EQUIPO DE COMPUTO	2.277,00		2.277,00
GASTOS DE CONSTITUCION	320,00		320,00
CAPITAL DE TRABAJO (MATERIA PRIMA Y GASTOS ADM.Y DE VENTAS)	1.255,49	10.000,00	11.255,49
Total	7.810,77	20.000,00	27.810,77
Porcentaje del Plan de Inversión	28%	72%	100%

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Con relación a los requerimientos de Propiedad Planta y Equipo, Activos Diferidos y Capital de Trabajo se plantea aportar con una Inversión propia de **\$7.810,77** y la diferencia equivalente a **\$ 20.000,00** Se busca el financiamiento en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán.

CAPÍTULO V

5 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

5.1 RAZÓN SOCIAL

“EL AGUACATERO”

5.2 VISIÓN

Consolidarnos en el 2016 como una empresa de clase nacional en la producción y venta de pulpa de aguacate, ofreciendo siempre producto de primera calidad, exquisito sabor y fina presentación en los principales mercados de destino.

5.3 MISIÓN

Seleccionar, despulpar, empacar y comercializar aguacate fresco de máxima calidad y frescura, bajo las normas fitosanitarias y de calidad, a los mejores precios en el mercado local, atendiendo las necesidades y exigencias de nuestros consumidores, clientes, y proveedores, son nuestras prioridades como microempresarios únicos en transformación del aguacate.

5.4 VALORES

Conocedores del hecho que como microempresa ofrecemos un producto de la mejor calidad en mercados competitivos, no dejamos de lado el ambiente laboral pieza importante en nuestro desarrollo como organización construyendo ventajas competitivas apoyadas en nuestro capital humano, el cual se desarrolla y fomenta día a día bajo los siguientes valores humanos y laborales:

- Responsabilidad
- Honestidad
- Lealtad

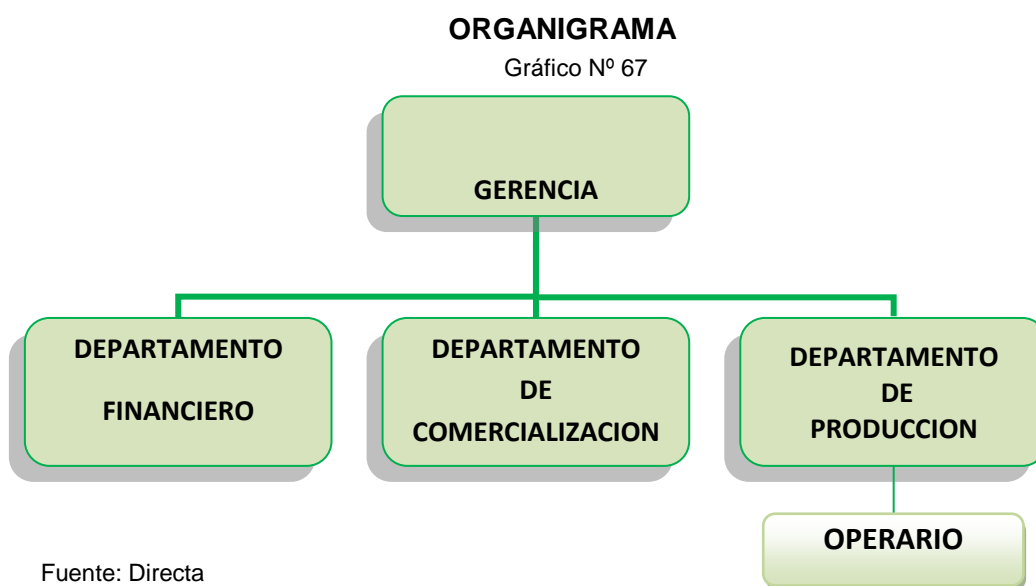
- Respeto
- Tolerancia
- Trabajo en equipo
- Puntualidad
- Solidaridad
- Servicio
- Desarrollo personal y profesional

5.5 OBJETIVO DE CALIDAD

Tener eficiencia y eficacia en el proceso técnico-productivo de obtener pulpa de aguacate.

5.6 ORGANIGRAMA

Se propone la siguiente estructura básica tomando en cuenta las áreas fundamentales para la microempresa



5.7 FUNCIONES

5.7.1 GERENCIA

- **OBJETIVO.** El gerente es quien se encarga de realizar la gestión administrativa financiera de la microempresa, se encargará de realizar la

planificación de las compras y ventas, buscará proveedores y clientes para mantener un equilibrio entre oferta y demanda.

- **NIVEL DE EDUCACIÓN.** Título de Tercer nivel
- **PROFESIÓN.** Administración de empresas y/o afines
- **EXPERIENCIA.** Un mínimo de 2 años de experiencia en empresas comercializadoras
- **REQUISITOS ADICIONALES.** Planeación estratégica, Procesos de administrativos generales, Desarrollo organizacional, Uso de computador y paquetes utilitarios,
- **COMPETENCIAS.**

Cuadro N° 89

Nº	COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN	ALTA	MEDIA	BAJA
1	Orientación de servicio	Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.	X		
2	Orientación a los resultados	Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.	X		
3	Flexibilidad	Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.	X		
4	Construcción de relaciones	Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.	X		
5	Conocimiento del entorno organizacional	Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución.	X		
6	Iniciativa	Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.	X		
7	Aprendizaje continuo	Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.	X		

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

➤ **FUNCIONES**

- ✓ Realizar la representación de la microempresa.
- ✓ Mantener el proceso administrativo de la microempresa siempre vigente
- ✓ Crear mecanismos de control interno en las áreas de la microempresa.
- ✓ Mantener un portafolio de clientes y proveedores con buenas relaciones.
- ✓ Mantener relaciones fraternas con la Cámara de Comercio e Industriales.
- ✓ Realizar ventas del producto a distribuidores mayoristas y minoristas con apoyo del personal técnico y en coordinación con contabilidad.

5.7.2 CONTADORA

- **OBJETIVO.** Se encargará cumplir con las obligaciones contables, tributarias y laborales y llevar el archivo contable de la microempresa, realizará órdenes de pedido y ordenes de entrega de la mercadería
- **NIVEL DE EDUCACIÓN.** Bachiller
- **PROFESIÓN.** Egresada en Contabilidad y Auditoría CBA.
- **EXPERIENCIA.** Un mínimo de 1 años de experiencia en empresas comercializadoras
- **REQUISITOS ADICIONALES.** Contabilidad Básica, Elaboración de Facturas, notas de pedido, notas de entrega, memos, oficios Uso de computadora y paquetes utilitarios.

➤ **COMPETENCIAS.**

Cuadro N° 90

Nº	COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN	ALTA	MEDIA	BAJA
1	Orientación de servicio	Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.	X		
2	Orientación a los resultados	Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.		X	
3	Flexibilidad	Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.		X	
4	Construcción de relaciones	Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.		X	
5	Conocimiento del entorno organizacional	Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución.		X	
6	Iniciativa	Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.		X	
7	Aprendizaje continuo	Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.	X		

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

➤ **FUNCIONES:**

- ✓ Cumplir con los principios contables exigidos por ley en cuanto a: negocio en marcha, partida doble, periodicidad, ciclo contable.
- ✓ Cumplir con las obligaciones contables y tributarias ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- ✓ Cumplir con las obligaciones laborales con el IESS y otros organismos de control.
- ✓ Mantener actualizado el inventario de materiales de oficina, materia

prima, clientes y proveedores.

- ✓ Cumplir con procedimientos de control interno implementados.
- ✓ Mantener la documentación de respaldo en archivos adecuados para este fin.
- ✓ Mantener al día la agenda del gerente y personal técnico.
- ✓ Conservar los archivos en papel y magnéticos en buen estado

5.7.3 JEFE DE PRODUCCIÓN

- **OBJETIVO.** El jefe de producción, se encarga de realizar el procesamiento de la materia prima para obtener la pulpa de aguacate en presentación de 150 gr, planificar las adquisiciones de la materia prima e insumos para producir de acuerdo a los pedidos realizados.
- **NIVEL DE EDUCACIÓN.** Estudios superiores en Agroindustrias
- **PROFESIÓN.** Agroindustrias y/o afines
- **EXPERIENCIA.** Un mínimo de 2 años de experiencia en empresas comercializadoras
- **REQUISITOS ADICIONALES.** Procesamiento de alimentos, normas de salubridad, planeación estratégica, uso de computador y paquetes utilitarios.
- **COMPETENCIAS.**

Cuadro N° 91

Nº	COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN	ALTA	MEDIA	BAJA
1	Orientación de servicio	Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.	X		
2	Orientación a los resultados	Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.	X		
3	Flexibilidad	Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.		X	
4	Construcción de relaciones	Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.	X		

5	Conocimiento del entorno organizacional	Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución.		X	
6	Iniciativa	Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.	X		
7	Aprendizaje continuo	Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.	X		

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

➤ **FUNCIONES**

- ✓ Mantener un stock adecuado de la materia prima e insumos para la producción
- ✓ Observar las normas sanitarias y de calidad para realizar el procesamiento de la pulpa de aguacate.
- ✓ Realizar la extracción de la pulpa.
- ✓ Proceder con el licuado del aguacate
- ✓ Adicionar los perseverantes a la pulpa.
- ✓ Colaborar con el empaque del producto
- ✓ Programar las compras de la materia prima e insumos
- ✓ Proceder a entregar los productos de acuerdo a los pedidos realizados

5.7.4 VENDEDOR

➤ **OBJETIVO.** El vendedor se encargara de lograr una distribución ordenada y eficiente de nuestros productos es el organizador creativo del mercado para el crecimiento, la prosperidad y el bienestar de nuestra microempresa.

➤ **NIVEL DE EDUCACIÓN.** Egresado en Mercadotecnia

➤ **PROFESIÓN.** Mercadologo

- **EXPERIENCIA.** Un mínimo de 2 años de experiencia en empresas comercializadoras
- **REQUISITOS ADICIONALES.** Técnicas de mercadeo, atención al cliente, utilización de programas de comercialización.
- **COMPETENCIAS.**

Cuadro N° 92

Nº	COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN	ALTA	MEDIA	BAJA
1	Orientación de servicio	Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.	X		
2	Orientación a los resultados	Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.	X		
3	Flexibilidad	Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.		X	
4	Construcción de relaciones	Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.	X		
5	Conocimiento del entorno organizacional	Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución.		X	
6	Iniciativa	Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.	X		
7	Aprendizaje continuo	Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.	X		

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

➤ FUNCIONES

- ✓ Establecer un nexo entre el cliente y la empresa
- ✓ Contribuir activamente a la solución de problemas
- ✓ Administrar su territorio de ventas

- ✓ Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa

5.7.5 OPERARIO

- **OBJETIVO.** Se encargará de realizar el trabajo de estibador, descargando y cargando los insumos generados por compras y ventas. Realizará las operaciones de procesar, empacar los productos finales.
- **NIVEL DE EDUCACIÓN.** Bachiller Agroindustrial
- **PROFESIÓN.** Chofer con formación universitaria en Agroindustrias
- **EXPERIENCIA.** Un mínimo de 1 año de experiencia en empresas comercializadoras
- **REQUISITOS ADICIONALES.** Chofer profesional, Uso de computador y paquetes utilitarios, procesamiento de plantas naturales.
- **COMPETENCIAS.**

Cuadro N° 93

Nº	COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN	ALTA	MEDIA	BAJA
1	Orientación de servicio	Implica un deseo de ayudar o de servir a los demás satisfaciendo sus necesidades. Significa focalizar los esfuerzos en el descubrimiento y la satisfacción de las necesidades de los clientes, tanto internos como externos.	X		
2	Orientación a los resultados	Es el esfuerzo por trabajar adecuadamente tendiendo al logro de estándares de excelencia.		X	
3	Flexibilidad	Es la capacidad para adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas o grupos diversos.		X	
4	Construcción de relaciones	Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.			X
5	Conocimiento del entorno organizacional	Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder e influencia en la institución o en otras instituciones, clientes o proveedores, etc. Incluye la capacidad de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la institución.		X	

6	Iniciativa	Es la predisposición para actuar pro activamente. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas.			X
7	Aprendizaje continuo	Es la habilidad para buscar y compartir información útil, comprometiéndose con el aprendizaje. Incluye la capacidad de aprovechar la experiencia de otros y la propia.		X	

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

➤ **FUNCIONES**

- ✓ Recibir la materia prima
- ✓ Realizar el proceso de lavado del aguacate
- ✓ Embalar el producto
- ✓ Organizar los pedidos realizados a los proveedores de los insumos.
- ✓ Apilar los insumos para no dañarlos.
- ✓ Mantener en óptimas condiciones las instalaciones.
- ✓ Apoyar en las actividades de distribución y venta

CAPÍTULO VI

6 ESTUDIO ECONÓMICO

En el presente capítulo se procederá a determinar cuál es el monto con respecto a los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuales son los costos totales de operación, así como una serie de indicadores los cuales nos sirven para determinar la viabilidad económica del presente proyecto.

6.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

A continuación vamos a puntualizar todos los requerimientos necesarios para la elaboración de la Pulpa de Aguacate, esto nos permitirá determinar la cantidad de dinero necesaria para ser invertida en este proyecto.

6.1.1 INVERSIONES FIJAS DEL PROYECTO

Cuadro N° 94

INVERSIONES

ACTIVOS	%	MONTO
ACTIVOS FIJOS	0,58	16.235,28
ACTIVOS PREOPERATIVOS	0,01	320,00
CAPITAL DE TRABAJO	0,40	11.255,49
TOTAL INVERSIONES FIJA DEL PROYECTO		27.810,77

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.1.2 RESUMEN PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

La inversión en activos se puede diferenciar claramente según su tipo, en esta parte del proyecto se define la inversión monetaria en activos propiedad planta y equipo, los cuales corresponden a todos los

necesarios para el correcto procesamiento de la pulpa de aguacate, desde el punto de vista administrativo, técnico y de producción.

Cuadro N° 95

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
CONCEPTO	CANT.	UNITARIO	TOTAL
VEHICULOS			10.000,00
Vehículo	1	10.000,00	10.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS			2.745,73
Licadora Industrial	1	1.361,61	1.361,61
Balanza	1	52,00	52,00
Refrigeradora	1	1.071,12	1.071,12
Embudo - pistola	2	35,00	70,00
Recipiente	4	21,10	84,40
Cuchillo	4	11,65	46,60
Cuchareta	4	15,00	60,00
MUEBLES Y ENSERES			1.172,55
Mesa	1	200,00	200,00
Estación de trabajo	3	189,00	567,00
Silla computadora	3	75,89	227,67
Sillas	4	29,47	117,88
Archivador	1	60,00	60,00
EQUIPOS DE OFICINA			40,00
Teléfono	1	30,00	30,00
Calculadora	1	10,00	10,00
EQUIPO DE COMPUTACION			2.277,00
Computador	3	759,00	2.277,00
TOTAL USD		13.920,84	16.235,28

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Los compromisos de depreciación son gastos permitidos por las leyes ecuatorianas y en los porcentajes reconocidos por la Ley de Régimen Tributario Interno, para que el inversionista recupere la inversión inicial realizada.

Cuadro N° 96

DEPRECIACIÓN DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

DEPRECIACIÓN								
CONCEPTO	AÑOS	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
VEHICULOS	5	10.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	0,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	2.745,73	274,57	274,57	274,57	274,57	274,57	274,57
MUEBLES Y ENSERES	10	1.172,55	117,26	117,26	117,26	117,26	117,26	117,26
EQUIPOS DE OFICINA	10	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EQUIPO DE COMPUTO	3	2.277,00	759,00	759,00	759,00	0,00	0,00	0,00
REINVERSION EQUIPO DE COMPUTO	3	2.277,00	0,00	0,00	0,00	759,00	759,00	759,00
TOTAL VALORES ANUALES POR DEPRECIACION		18.512,28	3.150,83	3.150,83	3.150,83	3.150,83	3.150,83	1.150,83

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Nota: Dentro del estudio contable se considera bienes depreciables aquellos que superan el valor de 100 DOLARES, caso contrario son considerados bienes fungibles.

Es necesario que se realice la reinversión del equipo de cómputo, ya que su tiempo de vida útil es de tres años, para el presente proyecto se ha establecido adquirir un nuevo equipo de computación al año cuarto de vida del proyecto

6.1.3 ACTIVOS DIFERIDOS

Aquellos gastos de costos realizados con anterioridad y su restitución se realizarán a través de los costos en varios periodos de tiempo. Estos activos diferidos para la microempresa serán los Gastos Constitución y se amortizaran en 5 años.

Cuadro N° 97

ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	UNITAR	VALOR	AÑOS	AMORT
GASTOS DE CONSTITUCION		320,00	5,00	64,00
Ruc	60			
Permiso de Funcionamiento	50			
Permiso de Sanidad	30			
Patente Municipal	80			
Permiso de Bomberos	100			
TOTAL USD		320,00		64,00

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.1.4 MATERIA PRIMA

Se estima producir 3.200 unidades mensuales de Pulpa de aguacate de 150gr, la materia prima que se necesita mensual y anual esta explicada en el siguiente cuadro de acuerdo a los expertos industriales.

Cuadro N° 98

MATERIA PRIMA

INSUMOS	Aguacate	Benzoato	Solvato	Funda empaque	Caja de 12 unidades
UNIDAD	Unidades	kilogramo	Kilogramo	unidad	unidad
CANTIDAD	38.400,00	12,00	12,00	38.400,00	3.200,00
PRECIO UNITARIO	0,20	3,75	8,75	0,09	0,30
SUBTOTAL	7.680,00	45,00	105,00	3.456,00	960,00
PRECIO TOTAL	12.246,00				

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Los cálculos de la materia prima están basados en la capacidad productora de la planta, capacidad que abarca la demanda insatisfecha proyectada; a continuación se demuestra el número de unidades a utilizar:

Cuadro N° 99

CÁLCULOS MATERIA PRIMA

PRODUCTO:	Aguacate	Benzoato	Solvato
PESO PROMEDIO	mediano de 150 gramos	0,3125 gramos	0,3125 gramos
UNIDAD DE TIEMPO	UNIDADES MATERIA PRIMA		
día	160 aguacates	0,05 kg	0,05 kg
mes (20 días laborables)	3.200 aguacates	1 kg	1 kg
año (240 días laborables)	38.400 aguacates	12 kg	12 kg

Nota: 4 licuadas diarias contienen 40 aguacates c/u

Cuadro N° 100

Detalle en gramos de benzoato y solvato

UNIDAD DE TIEMPO	AGUACUATES	KILOGRAMOS	GRAMOS
AÑO	38400	12	12000
MES	3200	1	1000
DIA	160	0,05	50
UNIDAD	1	0,0003125	0,3125

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.1.5 GASTOS DE PERSONAL

Para la operación inicial de la microempresa es necesario contar con el siguiente personal quienes percibirán las remuneraciones de acuerdo a su trabajo y responsabilidad.

En el siguiente cuadro se detalla los valores mensuales a percibir el personal tanto en su remuneración mensual como de los beneficios sociales que le costaría a la microempresa a cambio de recibir los servicios.

Cuadro N° 101

GASTOS DE PERSONAL PROYECCION MENSUAL

CARGO	SUELDOS - BENEFIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	SUB-TOTAL	TOTAL
GERENTE	Sueldo Básico	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00	7.521,00
	Décimo Tercero	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	500,00	
	Décimo Cuarto	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Aporte Patronal	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	60,75	729,00	
	Fondo de reserva	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	500,00	
SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS		626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	626,75	7.521,00	
CONTADORA	Sueldo Básico	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	5.352,30
	Décimo Tercero	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	350,00	
	Décimo Cuarto	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Aporte Patronal	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	42,53	510,30	
	Fondo de reserva	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	29,17	350,00	
SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS		446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	446,03	5.352,30	
JEFE DE PRODUCCION	Sueldo Básico	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4.800,00	6.075,20
	Décimo Tercero	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	400,00	
	Décimo Cuarto	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Aporte Patronal	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	583,20	
	Fondo de reserva	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	400,00	
SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS		506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	506,27	6.075,20	
VENDEDOR	Sueldo Básico	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	3.504,00	4.513,74
	Décimo Tercero	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Décimo Cuarto	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Aporte Patronal	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	425,74	
	Fondo de reserva	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS		376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	4.513,74	
OPERARIO	Sueldo Básico	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	3.504,00	4.513,74
	Décimo Tercero	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Décimo Cuarto	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
	Aporte Patronal	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	35,48	425,74	
	Fondo de reserva	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	292,00	
SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS		376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	376,14	4.513,74	
TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS		2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	2.331,33	27.975,97	27.975,97

Fuente: Directa Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 102

GASTOS DE PERSONAL PROYECCION ANUAL

CARGO	SUELDOS + BENEFICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE	Sueldo Básico	6.000,00	6.471,60	6.980,27	7.528,92	8.120,69
	Décimo Tercero	500,00	539,30	581,69	627,41	676,72
	Décimo Cuarto	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Aporte Patronal	729,00	786,30	848,10	914,76	986,66
	Fondo de reserva		539,30	581,69	627,41	676,72
SUBTOTAL		7.521,00	8.651,45	9.331,45	10.064,91	10.856,01
CONTADORA	Sueldo Básico	4.200,00	4.530,12	4.886,19	5.270,24	5.684,48
	Décimo Tercero	350,00	377,51	407,18	439,19	473,71
	Décimo Cuarto	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Aporte Patronal	510,30	550,41	593,67	640,33	690,66
	Fondo de reserva		377,51	407,18	439,19	473,71
SUBTOTAL		5.352,30	6.150,50	6.633,93	7.155,36	7.717,77
JEFE DE PRODUCCION	Sueldo Básico	4.800,00	5.177,28	5.584,21	6.023,13	6.496,55
	Décimo Tercero	400,00	431,44	465,35	501,93	541,38
	Décimo Cuarto	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Aporte Patronal	583,20	629,04	678,48	731,81	789,33
	Fondo de reserva		431,44	465,35	501,93	541,38
SUBTOTAL		6.075,20	6.984,15	7.533,10	8.125,21	8.763,85
VENDEDOR	Sueldo Básico	3.504,00	3.779,41	4.076,48	4.396,89	4.742,48
	Décimo Tercero	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Décimo Cuarto	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Aporte Patronal	425,74	459,20	495,29	534,22	576,21
	Fondo de reserva		314,95	339,71	366,41	395,21
SUBTOTAL		4.513,74	5.183,47	5.590,89	6.030,33	6.504,32
OPERARIO	Sueldo Básico	3.504,00	3.779,41	4.076,48	4.396,89	4.742,48
	Décimo Tercero	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Décimo Cuarto	292,00	314,95	339,71	366,41	395,21
	Aporte Patronal	425,74	459,20	495,29	534,22	576,21
	Fondo de reserva		314,95	339,71	366,41	395,21
SUBTOTAL		4.513,74	5.183,47	5.590,89	6.030,33	6.504,32
TOTAL general		27.975,97	32.153,04	34.680,26	37.406,13	40.346,26

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

El parámetro de crecimiento para la proyección de las remuneraciones y beneficios sociales está determinado por el incremento del SMVG sufrido en el Ecuador los últimos años, es decir se ha determinado una tasa de crecimiento promedio del 7,86%.

6.1.6 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

Los gastos generales incurridos para llevar adelante este negocio están comprendidos por: el arriendo de un local en donde va a operar la planta procesadora de pulpa de aguacate , la publicidad necesaria para hacer conocer el producto, la movilización incurrida en la distribución del producto, los suministros de oficina y los de limpieza básicos necesarios para la parte administrativa y para mantener limpios los espacios de la planta, los servicios básicos como electricidad, agua potable y teléfono utilizados en la planta:

Cuadro N° 103

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Arriendo de Local	100,00	300,00	1.200,00
Publicidad	100,00	300,00	1.200,00
Movilización	40,00	120,00	480,00
Suministros de Oficina	25,00	75,00	300,00
Suministros de Limpieza	30,00	90,00	360,00
Energía Eléctrica	50,00	150,00	600,00
Agua Potable	30,00	90,00	360,00
Teléfono	25,00	75,00	300,00
Total	400,00	1.200,00	4.800,00

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.2 RESUMEN DE LA INVERSIÓN

A continuación detallaremos los dos tipos de inversión de los cuales estará compuesta la microempresa.

Cuadro N° 104

INVERSIÓN

Concepto	Aporte Propio	Aporte Financiado	Total
VEHICULOS		10.000,00	10.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	2.745,73		2.745,73
MUEBLES Y ENSERES	1.172,55		1.172,55
EQUIPOS DE OFICINA	40,00		40,00
EQUIPO DE COMPUTO	2.277,00		2.277,00
GASTOS DE CONSTITUCION	320,00		320,00
CAPITAL DE TRABAJO MATERIA PRIMA Y GASTOS GENERALES	1.255,49	10.000,00	11.255,49
Total	7.810,77	20.000,00	27.810,77
Porcentaje del Plan de Inversión	28%	72%	100%

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.3 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

Para la implementación de la microempresa luego de un análisis de las tasas de interés para créditos de las instituciones financieras, la mejor opción es obtener un crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito quienes brindan más facilidades de endeudamiento. El financiamiento será del 72 % de la inversión total, la cual asciende a \$ 20.000,00.

6.4 COSTO DE CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

Cuadro N° 105

COSTO DE CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

Concepto	Inversión	Porcentaje	Tasa Ponderada	Valor Ponderado
Inversión Propia	7.810,77	0,28	4,60	1,29
Inversión Financiada	20.000,00	0,72	14,00	10,07
Inversión Total	27.810,77	1,00	18,60	11,36
Costo de Capital	11,36%			
Tasa de Inflación	4,00%			
Tasa de Rendimiento Medio	15,81%			

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.5 OBLIGACIONES FINANCIERAS:

En relación a la inversión se prefiere obtener un crédito en una Cooperativa de Ahorro y Crédito a una tasa del 14% anual, los valores por concepto de pago de interés y capital están reflejados en el Balance de Resultados.

Tabla N° 2

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Fecha de la operación	01-dic-10					
Monto Operación	20.000					
Tasa interés anual	14,00%					
Plazo (meses)	60					
Cuota Mensual a cancelar	465,37					
TOTAL INTERES CANCELADOS DURANTE EL PRESTAMO						7.922
Cuota No.	Fecha	Saldo Inicial	Cuota Mensual	Interés	Abono Capital	Saldo Final
1	ene-11	20.000,00	465,37	233,33	232,03	19.767,97

2	feb-11	19.767,97	465,37	230,63	234,74	19.533,23
3	mar-11	19.533,23	465,37	227,89	237,48	19.295,75
4	abr-11	19.295,75	465,37	225,12	240,25	19.055,50
5	may-11	19.055,50	465,37	222,31	243,05	18.812,45
6	jun-11	18.812,45	465,37	219,48	245,89	18.566,57
7	jul-11	18.566,57	465,37	216,61	248,76	18.317,81
8	ago-11	18.317,81	465,37	213,71	251,66	18.066,15
9	sep-11	18.066,15	465,37	210,77	254,59	17.811,56
10	oct-11	17.811,56	465,37	207,80	257,56	17.554,00
11	nov-11	17.554,00	465,37	204,80	260,57	17.293,43
12	dic-11	17.293,43	465,37	201,76	263,61	17.029,82
13	ene-12	17.029,82	465,37	198,68	266,68	16.763,14
14	feb-12	16.763,14	465,37	195,57	269,80	16.493,34
15	mar-12	16.493,34	465,37	192,42	272,94	16.220,40
16	abr-12	16.220,40	465,37	189,24	276,13	15.944,27
17	may-12	15.944,27	465,37	186,02	279,35	15.664,92
18	jun-12	15.664,92	465,37	182,76	282,61	15.382,32
19	jul-12	15.382,32	465,37	179,46	285,90	15.096,41
20	ago-12	15.096,41	465,37	176,12	289,24	14.807,17
21	sep-12	14.807,17	465,37	172,75	292,61	14.514,56
22	oct-12	14.514,56	465,37	169,34	296,03	14.218,53
23	nov-12	14.218,53	465,37	165,88	299,48	13.919,05
24	dic-12	13.919,05	465,37	162,39	302,98	13.616,07
25	ene-13	13.616,07	465,37	158,85	306,51	13.309,56
26	feb-13	13.309,56	465,37	155,28	310,09	12.999,47
27	mar-13	12.999,47	465,37	151,66	313,70	12.685,77
28	abr-13	12.685,77	465,37	148,00	317,36	12.368,40
29	may-13	12.368,40	465,37	144,30	321,07	12.047,34
30	jun-13	12.047,34	465,37	140,55	324,81	11.722,52
31	jul-13	11.722,52	465,37	136,76	328,60	11.393,92
32	ago-13	11.393,92	465,37	132,93	332,44	11.061,49
33	sep-13	11.061,49	465,37	129,05	336,31	10.725,17
34	oct-13	10.725,17	465,37	125,13	340,24	10.384,93
35	nov-13	10.384,93	465,37	121,16	344,21	10.040,73
36	dic-13	10.040,73	465,37	117,14	348,22	9.692,50
37	ene-14	9.692,50	465,37	113,08	352,29	9.340,22
38	feb-14	9.340,22	465,37	108,97	356,40	8.983,82
39	mar-14	8.983,82	465,37	104,81	360,55	8.623,27
40	abr-14	8.623,27	465,37	100,60	364,76	8.258,51
41	may-14	8.258,51	465,37	96,35	369,02	7.889,49
42	jun-14	7.889,49	465,37	92,04	373,32	7.516,17
43	jul-14	7.516,17	465,37	87,69	377,68	7.138,49
44	ago-14	7.138,49	465,37	83,28	382,08	6.756,41
45	sep-14	6.756,41	465,37	78,82	386,54	6.369,87
46	oct-14	6.369,87	465,37	74,32	391,05	5.978,82
47	nov-14	5.978,82	465,37	69,75	395,61	5.583,21
48	dic-14	5.583,21	465,37	65,14	400,23	5.182,98
49	ene-15	5.182,98	465,37	60,47	404,90	4.778,09
50	feb-15	4.778,09	465,37	55,74	409,62	4.368,46
51	mar-15	4.368,46	465,37	50,97	414,40	3.954,06
52	may-15	3.954,06	465,37	46,13	419,23	3.534,83
53	jun-15	3.534,83	465,37	41,24	424,13	3.110,71
54	jul-15	3.110,71	465,37	36,29	429,07	2.681,63

55	ago-15	2.681,63	465,37	31,29	434,08	2.247,55
56	sep-15	2.247,55	465,37	26,22	439,14	1.808,41
57	oct-15	1.808,41	465,37	21,10	444,27	1.364,14
58	nov-15	1.364,14	465,37	15,91	449,45	914,69
59	dic-15	914,69	465,37	10,67	454,69	460,00
60	ene-16	460,00	465,37	5,37	460,00	0,00

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 106

RESUMEN DE AMORTIZACION DEUDA

PERIODO	INTERESES	CAPITAL
AÑO 1	2.614,20	2.970,18
AÑO 2	2.170,63	3.413,75
AÑO 3	1.660,81	3.923,57
AÑO 4	1.074,86	4.509,52
AÑO 5	401,40	5.182,98
TOTAL	7.921,90	20.000,00

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Es la proyección de todas las entradas de dinero por la venta del producto durante los 5 años del proyecto. Se prepara con la información proveniente del presupuesto de ventas. El método de proyección de las cantidades a vender utilizado es el método de línea recta, el crecimiento de las ventas está en relación a la demanda potencial de los insumos, que se puede proyectar con la información obtenida de la encuesta en donde observamos que la demanda de este productos es creciente. En referencia a los precios de ventas se toma como un parámetro valido el índice de inflación actual que es del 4% anual.

6.6.1 PROYECCIÓN DE INGRESOS

La proyección de la demanda está basada en la capacidad productora de la planta, la cual se estima producir 3200 unidades al mes lo cual nos da una producción de 38.400 unidades en el primer año, datos base para realizar las proyecciones necesarias.

Cuadro N° 107
PROYECCIÓN DE INGRESOS

PERIODO	UNIDADES	P.V.U	VENTA TOTAL
AÑO 1	38.400	1,40	53.760,00
AÑO 2	42.240	1,46	61.501,44
AÑO 3	46.464	1,51	70.357,65
AÑO 4	51.110	1,57	80.488,52
AÑO 5	56.221	1,64	92.078,87

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Las proyecciones realizadas están basadas en la política de ingresos establecidos por la microempresa, ya que en la zona en la que se va a implementar el proyecto, el producto es totalmente nuevo por lo que no existen demanda actual de pulpa de aguacate comercializada en sachet únicamente existe el consumo de aguacate en fruto mas no industrializado. La política de ingresos para la microempresa que se estableció corresponde a una tasa de crecimiento anual del 10% durante la vida útil del proyecto.

6.7 PRESUPUESTO DE EGRESOS

Son todos los gastos realizados para la producción de la pulpa de aguacate, proyectados al futuro. Corresponde al total de egresos de dinero que tendrá la microempresa que realizar durante el mismo período del presupuesto de ventas calculadas. Los métodos y parámetros de proyección son los mismos utilizados para proyectar las ventas.

Cuadro N° 108
PROYECCION DE EGRESOS

PERIODO	UNIDADES	P.COSTO U	COMPRA TOTAL
AÑO 1	38.400,00	0,32	12.246,00
AÑO 2	42.240,00	0,33	14.009,42
AÑO 3	46.464,00	0,34	16.026,78
AÑO 4	51.110,00	0,36	18.334,49
AÑO 5	56.221,00	0,37	20.974,66

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.8 ESTADOS FINANCIEROS

Estos Estados proyectados son aquellos que se preparan al cierre de cada período, con el ánimo principal de satisfacer el bien común de evaluar la capacidad económica de la microempresa, para generar flujos favorables de fondos.

6.8.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la microempresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, obligaciones y capital, valuados y elaborados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Cuadro N° 109

ESTADO DE SITUACION INICIAL

1	ACTIVOS	AÑO 1
1.1	ACTIVO CORRIENTE	11.255,49
1.1.1	Caja	-
1.1.2	Bancos	8.193,99
1.1.3	Cuentas por Cobrar	-
1.1.4	Inventarios	3.061,50
1.2	ACTIVO FIJO	16.235,28
1.2.1	Vehículos	10.000,00
1.2.2	Maquinaria y Equipo	2.745,73
1.2.3	Muebles y Enseres	1.172,55
1.2.4	Equipo de Oficina	40,00
1.2.5	Equipo de Computación	2.277,00
1.3	OTROS ACTIVOS	320,00
1.3.1	Gastos de Constitución	320,00
	TOTAL ACTIVOS	27.810,77
2	PASIVO	
2.1	PASIVO NO CORRIENTE	
2.1.1	Préstamo Bancario	20.000,00
	TOTAL PASIVOS	20.000,00
3	PATRIMONIO	
3.1	Capital	7.810,77
	TOTAL PATRIMONIO	7.810,77
	TOTAL PASIVO PATRIMONIO	27.810,77

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.8.2 ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados proyectado es un documento complementario, donde se informa detallada y ordenadamente como se obtendrá la utilidad del ejercicio contable, de los cinco años siguientes.

Cuadro N° 110

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos	53.760,00	61.501,44	70.357,65	80.488,52	92.078,87
Venta de Pulpa de aguacate	53.760,00	61.501,44	70.357,65	80.488,52	92.078,87
2. Costos	22.834,94	26.177,04	29.150,77	32.490,03	36.242,82
Materia Prima	12.246,00	14.009,42	16.026,78	18.334,49	20.974,66
Jefe de Producción	6.075,20	6.984,15	7.533,10	8.125,21	8.763,85
Operario	4.513,74	5.183,47	5.590,89	6.030,33	6.504,32
3. Gastos Administrativos y de ventas	25.401,86	28.192,25	29.962,78	31.864,77	33.908,24
Gerente	7.521,00	8.651,45	9.331,45	10.064,91	10.856,01
Contadora	5.352,30	6.150,50	6.633,93	7.155,36	7.717,77
Vendedor	4.513,74	5.183,47	5.590,89	6.030,33	6.504,32
Pago Local	1.200,00	1.248,00	1.297,92	1.349,84	1.403,83
Publicidad	1.200,00	1.248,00	1.297,92	1.349,84	1.403,83
Movilización	480,00	499,20	519,17	539,93	561,53
Suministros de Oficina	300,00	312,00	324,48	337,46	350,96
Suministros de Limpieza	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
Energía Eléctrica	600,00	624,00	648,96	674,92	701,92
Agua Potable	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
Teléfono	300,00	312,00	324,48	337,46	350,96
Depreciación	3.150,83	3.150,83	3.150,83	3.150,83	3.150,83
Amortización	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
3. Gastos Financieros	2.614,20	2.170,63	1.660,81	1.074,86	401,40
Intereses	2.614,20	2.170,63	1.660,81	1.074,86	401,40
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	2.909,00	4.961,52	9.583,28	15.058,86	21.526,40
Participación trabajadores 15%	436,35	744,23	1.437,49	2.258,83	3.228,96
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.472,65	4.217,29	8.145,79	12.800,03	18.297,44
Impuesto Renta Personal	-	-	-	179,50	782,74
UTILIDAD / PERDIDA NETA	2.472,65	4.217,29	8.145,79	12.620,53	17.514,70

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.8.3 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

Cuadro N° 111
FLUJO DE CAJA

DETALLE	INV. INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA		2.472,65	4.217,29	8.145,79	12.620,53	17.514,70
(+) Depreciaciones		3.150,83	3.150,83	3.150,83	3.150,83	3.150,83
(+) Amortización		64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
(-) Reinversión Activo Fijo (computadoras)					2.277,00	
(-) Inversiones						
Activos Fijos	-16.235,28					
Activos Intangibles	-320,00					
Capital de Trabajo	-11.255,49					
FLUJO DE CAJA NETO USD	-27.810,77	5.687,48	7.432,12	11.360,62	13.558,35	20.729,53

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio de una microempresa industrial, es aquel en el que a un determinado nivel de operación, ésta no obtiene utilidades, pero tampoco incurre en pérdidas. En la práctica, el análisis del punto de equilibrio de esta microempresa, en función de la información disponible, se realiza considerando un periodo determinado, normalmente un año.

Cuadro N° 112

IDENTIFICACION DE COSTOS

TIPO	GASTOS Y COSTOS	AÑO 2011
	COSTOS DIRECTOS	
V	Insumos	
	Materia Prima	12.246,00
F	Recursos humanos	
	Jefe de Producción	6.075,20
F	Operario	4.513,74
	TOTAL COSTOS DIRECTOS	10.588,94

COSTOS FIJOS	36.265,00
COSTOS VARIABLES	14.586,00

Fórmula:

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

PE	=	Punto de equilibrio del proyecto
CF	=	Costo fijo
II	=	Inversión Inicial
PV	=	Precio de Venta
CVU	=	Costo variable unitario
MC	=	Margen de Contribución

Cuadro N° 113

PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DETALLE	USD ANUAL
CF (costo fijo)	36.265,00
CV (costo variable)	14.586,00
Pvu (precio variable unitario)	1,40
Cantidad	38.400,00
Cvu (costo variable unitario)	0,38
MC (Margen de contribución unitario)	1,02
Peq (punto de equilibrio en unidades)	35.548,48

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Cuadro N° 114

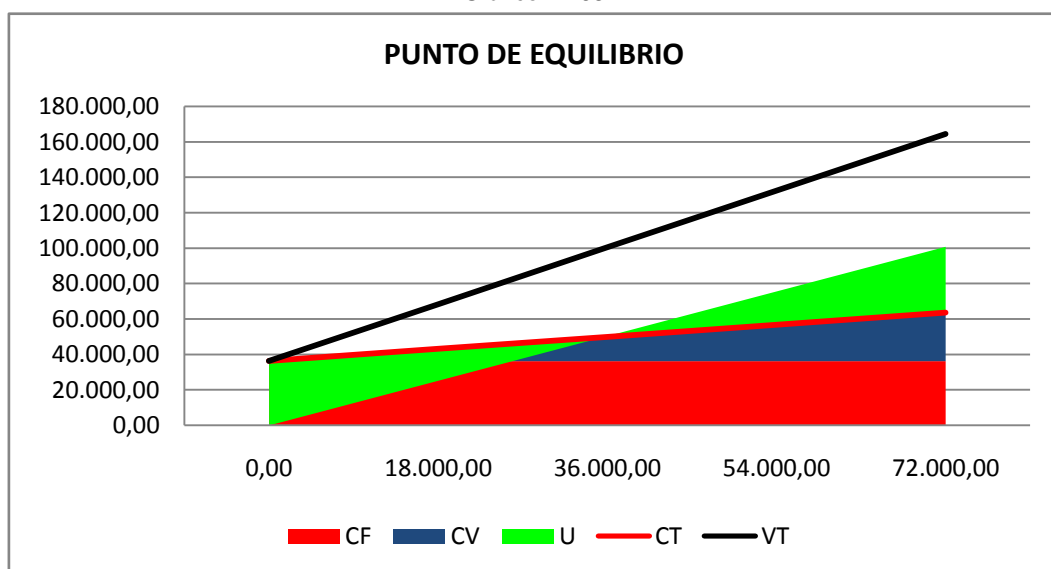
ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Productos vendidos	PV	0,00	18.000,00	36.000,00	54.000,00	72.000,00
Ventas Totales	VT	0,00	25.200,00	50.400,00	75.600,00	100.800,00
Costos Variables	CV	0,00	6.837,19	13.674,38	20.511,56	27.348,75
Costos Fijos	CF	36.265,00	36.265,00	36.265,00	36.265,00	36.265,00
Costo Total	CT	36.265,00	43.102,19	49.939,38	56.776,56	63.613,75
Utilidad	U	-36.265,00	-17.902,19	460,62	18.823,44	37.186,25

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Gráfico N° 68



Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

ANÁLISIS

El punto de equilibrio, es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

El análisis del PUNTO DE EQUILIBRIO estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por PUNTO DE EQUILIBRIO aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

El punto de equilibrio muestra que al producir 35.548 pulpas de aguacate la empresa no gana ni pierde; sin embargo si produce una unidad más está obteniendo utilidades

6.10 EVALUACIÓN FINANCIERA

6.10.1 CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto es un criterio financiero que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde éstas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión.

Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo, de acuerdo al análisis realizado el proyecto arroja un Van de \$ 7439,63 que nos muestra que el proyecto es viable.

$$\text{VAN} = \text{Inversión inicial} + \sum \frac{\text{FCN}}{(1+i)^n}$$

Cuadro N° 115
VALOR ACTUAL NETO

TRM: %		15,81%
AÑOS	FNC (USD)	VA
0	-27.811	\$ -27.810,77
1	5.687	\$ 4.910,86
2	7.432	\$ 5.541,00
3	11.361	\$ 7.313,32
4	13.558	\$ 7.536,28
5	20.730	\$ 9.948,95
VAN		\$ 7.439,63

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.10.2 CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Devuelve la tasa interna de retorno de los flujos de caja representados por los números del argumento valores. Los flujos de caja deben ocurrir en intervalos regulares, como meses o años. La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares.

La tasa interna de retorno es de 24,52% que es el porcentaje de rentabilidad al que recuperaremos el valor total de la inversión.

$$TIR = TDi + (TDs - TDi) \left[\frac{VANTi}{VANTs - VANTi} \right]$$

Cuadro N° 116
TASA INTERNA DE RETORNO

TIR DEL PROYECTO		24,52%
AÑOS	FNC (USD)	VA
0	-27.811	\$ -27.810,77
1	5.687	\$ 4.567,60
2	7.432	\$ 4.793,47
3	11.361	\$ 5.884,47
4	13.558	\$ 5.640,03
5	20.730	\$ 6.925,20
VAN		\$ 0,00

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.10.3 RAZÓN BENEFICIO COSTO R B/C

Este parámetro nos permitirá juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos.

Cuadro N° 117
BENEFICIO COSTO

INVERSION		27.811
VA 1		4.911
VA 2		5.541
VA 3		7.313
VA 4		7.536
VA 5		9.949
VAN		35.250
R B/C =		1,27

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Esto nos quiere decir que por cada dólar de gasto, se genera \$ 1,27 de ingresos.

6.10.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

De acuerdo a la inversión realizada el periodo de recuperación de la inversión es de 3 años 3 meses

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Cuadro N° 118

INVERSION		27.811
FNC	(FNC) USD	SUMA (FNC) USD
1	5.687	5.687
2	7.432	13.120
3	11.361	24.480
4	13.558	38.039
5	20.730	58.768

PRI = 3 AÑOS
3 MESES

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

6.10.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO

Durante el diseño y la aprobación de un proyecto uno de los puntos más relevantes para la toma de decisiones, es el análisis financiero del proyecto, es decir su rentabilidad y el retorno de la inversión. Una herramienta que facilitará la toma de decisiones es el análisis de sensibilidad, el cual permite diseñar escenarios en los cuales se puede analizar posibles resultados del proyecto, cambiando los valores de sus variables y restricciones financieras y determinar cómo éstas afectan el resultado final.

Cuadro N° 119

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

TASA DE DESCUENTO	18%	20%	22%	24%	26%	27%	28%
VALOR ACTUAL NETO	\$ 5.315,49	\$ 3.533,71	\$ 1.890,96	\$ 373,81	\$ -1.029,67	\$ -1.692,15	\$ -1.798,93
TASA INTERNA DE RETORNO	24,52%						
COSTO BENEFICIO	1,27						

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente esa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil.

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

En el proyecto, la sensibilidad debe hacerse con respecto a la tasa de rendimiento medio que es el parámetro incierto; es importante determinar qué tan sensible es el Valor Presente Neto (VPN) con respecto a la tendencia de subir la tasa de rendimiento medio, este análisis determina que el proyecto soportaría hasta una tasa de rentabilidad del 24,52%.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

7.1 BASES TEÓRICAS

Con la finalidad de efectuar un análisis cuantitativo y cualitativo se ha realizado una Matriz de Valoración, la misma que señala una valoración de -3 a 3, que se califica de acuerdo a los siguientes criterios:

Cuadro N° 120

CRITERIOS

PUNTAJE	SIGNIFICADO
-3	Negativo en el nivel Alto
-2	Negativo en el nivel Medio
-1	Negativo en el nivel Bajo
0	Indiferente
1	Positivo en el nivel Bajo
2	Positivo en el nivel Medio
3	Positivo en el nivel Alto

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

El indicador se constituye por cada uno de los criterios que se adoptan con la finalidad de realizar el análisis de un determinado impacto.

Para conocer el grado de impacto se emplea la siguiente ecuación

$$\frac{\sum}{\text{Indicador}} = \text{Grado de impacto}$$

7.2 IMPACTOS

7.2.1 IMPACTO SOCIOECONÓMICO

Cuadro N° 121
IMPACTO SOCIO ECONÓMICO

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de trabajo							x
Calidad de vida							x
Disminución de problemas sociales						x	
TOTAL	total $8/3 = 2,67 = 3$ positivo en el nivel alto						

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

❖ ANÁLISIS:

Con la ejecución de este proyecto se crearan fuentes de trabajo y mejorara la calidad de vida de los intervinientes en este proyecto, y de una manera se ayudará a la disminución de problemas sociales, el impacto que genera es positivo alto.

7.2.2 IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro N° 122
IMPACTO EMPRESARIAL

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Emprendimiento							X
Fortalecimiento productivo							X
TOTAL	$6/2=3$ Impacto positivo en el nivel alto						

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

❖ ANÁLISIS:

Este proyecto impactará positivamente en el nivel muy alto puesto que tiene el carácter de emprendimiento con un producto innovador que se proyecta a tener un posicionamiento en el mercado y por ende obtener gran rentabilidad y fortalecer la cadena productiva.

7.2.3 IMPACTO EDUCATIVO

Cuadro N° 123

IMPACTO EDUCATIVO

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Capacitación							x
Aplicación conocimientos							x
TOTAL	6/2= 3 Impacto positivo nivel alto						

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

❖ ANÁLISIS:

Para ejecutar este proyecto se deberá aplicar todos los conocimientos de la autora adquiridos en las aulas universitarias, y será necesaria la capacitación a todos los involucrados en el proceso productivo desde los productores hasta del aguacate, los que industrializaran, como los que venderán el producto final. El objetivo es brindar imagen a la sociedad

7.2.4 IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro N° 124

IMPACTO AMBIENTAL

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Gases tóxicos							x
Emanación de ruido							x
Manejo de residuos							x
TOTAL	9/3=3 impacto positivo alto						

Fuente: Directa

Elaborado por: DÍAZ, Mónica

❖ ANÁLISIS:

El impacto ambiental que se genera al poner en marcha este proyecto es positivo en el nivel alto puesto que no emana ni ruidos ni

gases que perjudiquen la salud de los habitantes que se encuentren dentro y en el entorno de la microempresa, de igual manera los desechos se manejaran eficientemente donando a las personas que elaboran abono orgánico.

7.3 IMPACTO GENERAL

Cuadro N° 125

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Socio económico						x	
Empresarial							x
Educativo							x
Ambiental							x
TOTAL	11/4=2,75 = 3 Impacto Positivo alto						

Fuente: Directa
Elaborado por: DÍAZ, Mónica

❖ ANÁLISIS:

El proyecto tiene un impacto positivo en el nivel muy alto, por lo que lo condiciona al proyecto como viable.

CONCLUSIONES

- Ibarra al ser una ciudad netamente agrícola tiene una fuente activa para desarrollarse económicamente a través de la industrialización de productos de la zona, creación de nuevos productos para la población a través de proyectos innovadores.

- La demanda de pulpa de aguacate en el mercado local, tiene un gran potencial, aspecto que es considerado de gran importancia en el presente estudio, ya que la población busca alimentarse con productos sanos y sabrosos.
El aguacate en pulpa a más de tener propiedades nutritivas como pocos productos brinda al consumidor el beneficio y la ventaja de escoger la forma de consumirlo dependiendo de las necesidades del mismo y sobretodo facilitando la manipulación del producto por mucho más tiempo sin preocuparse de su deterioro.

- El proyecto es innovador, viable y sobretodo social ya que para la adquisición de la materia prima que en este caso es comprar aguacates en fruto, ofrece a los pequeños productores una gran oportunidad de integrarse al círculo económico de su sector estableciendo alianzas estratégicas de intercambio de beneficios al ser ellos proveedores permanentes de materia prima y de igual forma la microempresa ser un cliente permanente, logrando esto mediante la estandarización de precios.

- La producción de pulpa de aguacate de acuerdo a las investigaciones realizadas no requiere de procesos muy complejos, materia prima fácil de adquirirla, maquinarias y equipos no muy sofisticados, que pueden ser adquiridos fácilmente en el medio y a bajos costos.

- Mediante la evaluación financiera se ha determinado que si es factible la creación de la Microempresa Productora y Comercializadora de Pulpa de Aguacate en la ciudad de Ibarra, ya que genera rentabilidad para el inversionista, garantizando así el éxito en la ejecución de la misma.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la juventud universitaria que emprenda proyectos novedosos y que aproveche los recursos naturales de los que se goza en el sector puesto que muchos productos aunque se consideren intrascendentes pueden tener un gran potencial económico si se les da un nuevo propósito y utilización con una visión de industrialización de los mismos y al mismo tiempo lograr la realización profesional e independización económica de los jóvenes.
- La pulpa de aguacate es un producto nuevo e innovador en la ciudad de Ibarra y si cuenta con gran demanda y aceptación se recomienda a la ciudadanía conocer, degustar, adquirir y apoyar este tipo de propuestas ya que van en beneficio del desarrollo económico y social de la localidad.
- Se recomienda de igual forma a los pequeños productores de aguacate de la zona que apoyen y compartan este tipo de proyectos locales que analicen cuales son las mejores estrategias de negociación y que vayan en beneficio y bienestar mutuo de las partes.
- Se recomienda a las instituciones Financieras que se dé el suficiente apoyo al sector micro empresarial que se dedican a las actividades de industrialización de productos, que permita a este sector tener los suficientes recursos de capital, que sirvan para la adquisición de activos fijos, herramientas, maquinaria, nueva tecnología o compras

de materia prima, y así les permita emprender su negocio propio o si fuere el caso para mejorar, crecer y ser más competitivos en el mercado.

- El éxito de las decisiones económicas financieras dentro de las microempresas requiere o depende de un estudio minucioso en los aspectos antes mencionados con el fin de lograr la eficiencia empresarial

BIBLIOGRAFÍA

- BENAVIDES Javier. (2004). *Administración*. México: EDITORIAL Mc Graw Hill, primera edición.
- BERNARD J, MÚÑERA CARDENAS Armando, HARGADON Jr. (1986) *Principios de Contabilidad*. Colombia: Editorial Norma, Tercera Edición.
- CÉSPEDES SÁENZ Alberto. (2005). *Principios de Mercadeo*. Bogotá- Colombia: Editorial Eco Ediciones, Cuarta Edición.
- CHILQUINGA Manuel. (2007). *Costos por órdenes de producción*. Ecuador:
- FERNANDEZ VELIÑAS Ricardo. (2007) *Manual para Elaborar un Plan de Mercadotecnia*. México: Editorial McGraw Hill.
- HAIR, BUSH, ORTINAU. (2004). *Investigación de Mercados*. México: McGraw Hill Editorial, Segunda edición.
- GOMEZ BRAVO Oscar. (2001). *Contabilidad de Costos Colombia*: McGraw Hill editorial, cuarta edición.
- HERBERT Holtje. (1982). *Schaum Mercadotecnia*. México: Editorial McGraw Hill, Primera edición.
- IBAR Leandro. (1983). *Cultivo el Aguacate, Chirimoya, Mango y Papaya*. Barcelona-España: Aedos Editorial, única edición.

- LEHMAN. (1997). *Investigación y Análisis de Mercado*. México: Continental SA. Editorial, Primera edición español.
- LAMB Charles Jr., HAIR Joseph, DANIEL Carl. (2006). *Marketing*. México: Thompson Editores.
- Lexus. (2009). *Manual de Contabilidad y Costos*. España: Lexus Editorial.
- Mc CARTHY y PERREAULT. (1997). *Marketing*. España: Editorial McGraw Hill, Undécima Edición.
- MERCADO Salvador. (2002). *Mercadotecnia Programada- principios y Aplicaciones para Orientar la Empresa hacia el Mercado*. México: Linusa Editorial, Segunda edición.
- ROBBINS Stephe, DECENZO David. (2009) *Fundamentos de administración*. México: Pearson Educacion Editorial Sexta edición.
- RUIZ CAMAMCHO Rubén.(1987). *Manual Práctico de Frutales*. Colombia: Séptima edición.
- SÁNCHEZ Pedro. (2008). *Contabilidad General*. México: Editorial McGraw Hill, sexta edición.
- STONTON William; ETZEL Michael; WALKER Bruce. (2007) *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw Hill Editorial, Decima cuarta Edición.
- TÉLIZ Daniel y MORO Antonio. (2007) *El Aguacate y su Manejo Integrado*. México: Mundi Prensa Editorial, Segunda edición.

LINCONGRAFÍA

- *Administración Pública y Privada*. Recuperado en julio del 2012 de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Administracion-Publica-y-Privada/4851282.html/>.
- Agudelo Cesar. (1993). *Conservación de pulpa de palta persea Americana*. [Dewwww.avocadosource.com/papers/Chile../AgudeloCesar1993.pdf](http://www.avocadosource.com/papers/Chile../AgudeloCesar1993.pdf)
- Aguilar J. (2007). *Clasificación de la Microempresa*. Recuperado el 01 del de octubre del 2011 de www.clubensayo.com/negocios/Clasificacion-De-La-Microempresa/html.
- Arrieta Jiménez Freddy. (2009, abril 28). *Empresas del Siglo XXI Balance General* de <http://www.emagister.com/curso-bienestar-social-empresas-siglo-xxi-1/empresa-bienestar-social-marco-conceptual-1>.
- Cámara de Comercio de Quito (2005, noviembre 24). *Salario Unificado Ecuador* de http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&d=3820.
- Definición de Marketing. (2008). *Definición de marketing* de <http://definicion.de/marketing/>

- Diccionario de gastronomía y salud. *El Aguacate-Variedades*. Recuperado el 12 de abril del 2010 de <http://www.afuegolento.com/noticias/225/actualidad/7414/el-aguacate>.

- Estado de Resultados (2012, 18 de abril) de <http://es.scribd.com/doc/90053396/Estado-de-resultados>.

- Geografía General. *La Agricultura* de <http://www.kalipedia.com/geografia-general/tema/geografiaeconomica/evolucionagricultura.html?x=20070417klpgeogra128.Kes&ap=0>.

- Guía de Alimentos. *Características del Aguacate*. Recuperado el 13 de Agosto del 2013 de <http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/guia-alimentos/frutas-y-derivados/2001/08/13/35298.php>.

- Hans Franklin. (2011, Mayo 10). *Costo Beneficio* de <http://es.scribd.com/doc/60819749/INVESTIGACION>.

- Indicadores Sociales del Ecuador. Recuperado en septiembre 2010 de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Indicadores-Sociales/717666.html>

- Ing. García Villanueva Luis. (2011 febrero). *La Agroindustria* de <http://www.revistavirtualpro.com/revista/index.php?ed=2011-02-01&pag=4>.

- Jiménez Mónica. (2011, Mayo 5). *Exportaciones e Importaciones en Ecuador* de <http://xportacionseimportacions.blogspot.com>
- La Enciclopedia Libre. (2012). *Estados Financieros* de http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros.
- Manene Luis. (2011, julio 28). *Los Diagramas de Flujo* de www.luismiguelmanene.com
- Manero Manuel. (2012). *VAN* de <http://www.navarraempresarial.com/calculadoraVAN.htm>
- Plantas para curar. *Propiedades y Usos de las plantas medicinales*. De <http://www.plantasparacurar.com/?s=aguacate> 2012 Plantas Para Curar – Propiedades y usos de las plantas medicinales
- Producto Interno Bruto PIB de <http://analisisediciones.blogspot.com>
- Propiedades Frutas (2007, mayo 23). *Propiedades nutritivas del aguacate*. De www.propiedadesfrutas.jaimaalkauzar.es/propiedades-nutritivas-del-aguacate.
- Tomala Miguel. (2011). *Inflación en el Ecuador*. De www.zonaeconomica.comx
- Thompson. (2007, Enero). *Empresa. Definición de organigrama* de www.promonegocios.net/organigramas/definicion-organigramas.html.

ANEXOS

Anexo 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

EL OBJETIVO DE ESTA ENTREVISTA ES PARA MEDIR EL GRADO DE ACEPTACION QUE TENDRÍA LA ELABORACION Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA.

DIRIGIDA A ADMINISTRADORES DE SUPERMERCADOS

1. En el negocio que usted trabaja existe venta de aguacate?

SI ☐ NO ☐

Por qué? _____

2. En qué presentaciones realiza la venta de aguacate?

3. Ha degustado pulpa de aguacate?

SI ☐ NO ☐

4. ¿Estaría de acuerdo que en la ciudad de Ibarra se implemente una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de pulpa de aguacate?

Sí ☐ No ☐

Por qué? _____

5. ¿Considera que esta microempresa tendría competencia en la ciudad de Ibarra?

6. ¿Considera que sus clientes comprarían este nuevo producto?

Si ☐ No ☐

Por qué? _____

7. ¿Qué sabor estaría de acuerdo que tenga la pulpa de aguacate?

Picante ☐
☐
Agrio ☐
Dulce ☐
Agridulce ☐
Natural ☐

Otro ☐ cuál? _____

8. ¿Qué empaque le gustaría que tenga este producto?

pulpa de aguacate en tarina plástica ☐
pulpa de aguacate en sachet ☐

Otra ☐ cuál? _____

9. ¿Qué presentación le gustaría que tenga este producto?

150 gramos / 5,3 onzas ☐
200 gramos / 7 onzas ☐
250 gramos / 8,8 onzas ☐

10. ¿Qué precio piensa que sus clientes estarían dispuestos a pagar por la pulpa de aguacate presentación de 150 gramos?

1,30 dólares

1,50 dólares

Otros cuánto? _____

11.- ¿Conoce los requisitos para ponerse un negocio como el que pretende de acuerdo a esta investigación?

12.- ¿Qué recomendación daría usted en lo que respecta canales de distribución debería tener este negocio?

13.- ¿Esta microempresa que medios de comunicación debería utilizar para dar a conocer su producto?

Anexo 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

EL OBJETIVO DE ESTA ENCUESTA ES PARA MEDIR EL GRADO DE ACEPTACION QUE TENDRÍA LA ELABORACION Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE AGUACATE EN LA CIUDAD DE IBARRA.

DIRIGIDA A RECIDENTES DE IBARRA

1. Considera que el aguacate es importante en el consumo alimenticio de usted?

SI ☐ NO ☐

2. Con que comidas le gusta acompañar el aguacate?

Desayunos ☐

Almuerzos ☐

Meriendas ☐

Sanduches ☐

Batidos ☐

Solo ☐

Otro ☐ cuál? _____

3. ¿Con qué frecuencia consume aguacate?

Diariamente ☐

Semanalmente ☐

Quincenalmente ☐

Mensualmente ☐

Otros ☐ cuándo? _____

4. ¿Cuántos Aguacates consume con la frecuencia anterior?

1 aguacate ☐

2 aguacates ☐

3 aguacates ☐

Otro ☐ cuál? _____

5. Ha degustado pulpa de aguacate?

SI ☐ NO ☐

6. ¿Además del sabor propio del aguacate, qué sabor estaría de acuerdo que tenga la pulpa de aguacate?

Picante ☐

Agrio ☐

Dulce ☐

Agridulce ☐

Saladito ☐

Natural ☐

Otro ☐ cuál? _____

7. ¿Qué empaque le gustaría que tenga este producto (pulpa de aguacate) de ser comercializado?

☐
pulpa de aguacate en tarrina plástica

☐
pulpa de aguacate en sachet (fundita plástica sellada)

Otra ☐ cuál? _____

8. ¿Qué presentación le gustaría que tenga este producto?

150 gramos / 5,3 onzas ☐

200 gramos / 7 onzas ☐

250 gramos / 8,8 onzas ☐

9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la pulpa de aguacate presentación de 150 gramos (5.3 onzas)?

1,30 dólares ☐

1,50 dólares

Otros ☐ cuánto? _____

DATOS TÉCNICOS

Fecha:

Edad: 20-25 26-35—36-45—46-55-- 56-59

Sexo: Masculino----- Femenino-----

Instrucción: Primaria----Secundaria----- Superior-----

Anexo 3

Empaque del producto



Anexo 4

Gafete Corporativo



Anexo 5

Rótulo de la microempresa

